



КЛИНИЧЕСКОЕ  
РУКОВОДСТВО  
*по* АСТ

**Как избежать типичных ошибок  
при работе с клиентами**

**РАСС ХЭРРИС**

автор международного бестселлера *Ловушка счастья*

КЛИНИЧЕСКОЕ  
РУКОВОДСТВО  
*по* АСТ

**Как избежать типичных ошибок  
при работе с клиентами**

GETTING  
UNSTUCK IN  
ACT

**A Clinical Guide to Overcoming Common Obstacles in  
Acceptance and Commitment Therapy**

RUSS HARRIS

КЛИНИЧЕСКОЕ  
РУКОВОДСТВО  
*по* АСТ

**Как избежать типичных ошибок  
при работе с клиентами**

РАСС ХЭРРИС

Київ  
Видавництво  
“НАУКОВИЙ СВІТ”  
2022

Перевод с английского и редакция Т.А. Иссмаил

**Хэррис, Р.**

X99 Клиническое руководство по АСТ. Как избежать типичных ошибок при работе с клиентами/Расс Хэррис; пер. с англ. Т.А. Иссмаил. — Киев. : “Науковий Світ”, 2022. — 204 с. : ил. — Парал. тит. англ.

ISBN 978-617-550-050-7 (укр.)

ISBN 978-1-60882-805-0 (англ.)

В книге рассматриваются самые распространенные ошибки психотерапевта АСТ при работе с клиентами — отправка противоречивых сообщений, разговоры и объяснения вместо практики, чрезмерный энтузиазм, стремление быть “хорошим парнем” или хорошим слушателем, повышенное внимание одному процессу и пренебрежение другими. Главы книги основаны на реальных примерах диалогов между психотерапевтом и клиентом, после которых автор анализирует ошибки, дает обратную связь и показывает, где можно внести улучшения. Автор поможет не отклоняться от повестки сеанса, подавить сопротивление клиента, мотивировать немотивированных клиентов, исправить проблемные модели поведения на сеансе и помочь клиентам развить самосострадание.

УДК 616.895

Все права защищены.

Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, если на это нет письменного разрешения издательства New Harbinger Publications, Inc.

Copyright © 2013 by Russ Harris.

All rights reserved.

Authorized translation from the *Getting Unstuck in ACT: A Clinician's Guide to Overcoming Common Obstacles in Acceptance and Commitment Therapy* (ISBN 978-1-60882-805-0), published by New Harbinger Publications, Inc.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning, or otherwise, except as permitted under Sections 107 or 108 of the 1976 United States Copyright Act, without the prior written permission of the Publisher.

# Оглавление

|                                                   |     |
|---------------------------------------------------|-----|
| Об авторе                                         | 15  |
| Благодарности                                     | 18  |
| Введение                                          | 19  |
| Выход из тупика                                   | 19  |
| <br>                                              |     |
| Часть I. Как выйти из тупика                      | 23  |
| Глава 1. Познай себя                              | 25  |
| Глава 2. К чему вы стремитесь?                    | 35  |
| Глава 3. Гибкость и подкрепление                  | 47  |
| Глава 4. Триггеры и выгоды                        | 59  |
| <br>                                              |     |
| Часть II. Как вывести клиента из тупика           | 75  |
| Глава 5. Сопrotивляющийся терапии клиент          | 77  |
| Глава 6. Помогите клиентам не отклоняться от цели | 85  |
| Глава 7. Ловушки ценностей                        | 103 |
| Глава 8. Вежливые прерывания                      | 123 |
| Глава 9. “Я просто хочу от этого избавиться!”     | 139 |
| Глава 10. Назойливые мысли                        | 153 |
| Глава 11. Увязнуть в своем “я”                    | 167 |
| Глава 12. Мотивируйте недостаточно мотивированных | 179 |
| Глава 13. Сложные дилеммы                         | 187 |
| Глава 14. Нежно поддерживайте себя                | 195 |
| Источники                                         | 201 |
| Литература                                        | 203 |

# Содержание

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Об авторе</b>                                                   | 15 |
| <b>Благодарности</b>                                               | 18 |
| <b>Введение</b>                                                    | 19 |
| <b>Выход из тупика</b>                                             | 19 |
| <b>Часть I. Как выйти из тупика</b>                                | 23 |
| <b>Глава 1. Познай себя</b>                                        | 25 |
| Типичные проблемы психотерапевта                                   | 25 |
| Быть непоследовательным и посылать противоречивые сообщения        | 26 |
| Говорить и объяснять АСТ, вместо того чтобы делать                 | 26 |
| Проявлять чрезмерный энтузиазм                                     | 27 |
| Стараться все решить самому                                        | 28 |
| Быть “хорошим слушателем”                                          | 28 |
| Быть “хорошим парнем”                                              | 28 |
| Выражать пренебрежение                                             | 29 |
| Быть “набором инструментов”                                        | 30 |
| Пытаться убедить или быть правым                                   | 30 |
| Занимать позицию превосходства                                     | 30 |
| Уделять чрезмерное внимание одним процессам и пренебрегать другими | 31 |
| Не знать теоретических предпосылок                                 | 31 |
| Подражать своему учителю по АСТ                                    | 32 |
| Слияние и избегание психотерапевта                                 | 32 |
| Пища для размышлений                                               | 33 |
| <b>Глава 2. К чему вы стремитесь?</b>                              | 35 |
| Основы концептуализации случая                                     | 35 |
| Рабочий лист краткой концептуализации случая                       | 38 |
| Первые вопросы                                                     | 41 |
| 1. Что мешает счастью и процветанию?                               | 41 |
| 2. В направлении каких ценностей хочет двигаться клиент?           | 43 |
| Мозговой штурм                                                     | 44 |
| С чего начать?                                                     | 44 |

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| <b>Глава 3. Гибкость и подкрепление</b>                  | 47 |
| “Танец гексафлекса”                                      | 47 |
| “Танец трифлекса”                                        | 49 |
| “Бросить якорь”                                          | 50 |
| Моделируйте, иницируйте и подкрепляйте                   | 53 |
| Моделирование процессов АСТ                              | 53 |
| Инициирование процессов АСТ                              | 53 |
| Подкрепление процессов АСТ                               | 54 |
| Поощрение эффективного поведения между сеансами          | 56 |
| Избирательное подкрепление                               | 57 |
| <b>Глава 4. Триггеры и выгоды</b>                        | 59 |
| Триггеры, поведение и выгоды                             | 59 |
| Поведение                                                | 60 |
| Триггеры                                                 | 61 |
| Выгоды                                                   | 61 |
| Определите функцию                                       | 61 |
| Пересмотр представления об эффективности                 | 65 |
| Обсуждения или столбцы                                   | 65 |
| Сбор информации                                          | 65 |
| Запись поведения                                         | 66 |
| Определение триггеров                                    | 66 |
| Определение выгод                                        | 67 |
| Разработка эффективных интервенций                       | 70 |
| Преимущества функционального анализа                     | 72 |
| <b>Часть II. Как вывести клиента из тупика</b>           | 75 |
| <b>Глава 5. Сопrotивляющийся терапии клиент</b>          | 77 |
| Четыре шага к победе над сопротивлением клиента          | 77 |
| Этап 1. Сопереживание                                    | 78 |
| Этап 2. Нормализация и валидация                         | 78 |
| Этап 3. Декларирование собственных ценностей             | 78 |
| Этап 4. Использование метафоры переключателя             | 79 |
| свободной воли                                           | 79 |
| Модификация процесса                                     | 81 |
| <b>Глава 6. Помогите клиентам не отклоняться от цели</b> | 85 |
| Выберите линию, которой будете следовать                 | 85 |
| Что мешает практикующим АСТ-терапевтам внедрять          | 86 |
| новые стратегии                                          | 86 |

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| Признайтесь в нефокусированных или непродуктивных сеансах               | 88  |
| Согласуйте повестку                                                     | 88  |
| Подавите сопротивление клиентов                                         | 89  |
| Рабочий лист “Целевая мишень”                                           | 91  |
| Используйте “Целевую мишень” для определения повестки                   | 94  |
| Техника следования выбранному направлению                               | 95  |
| Этап 1. Придите к соглашению о том, что вы одна команда                 | 96  |
| Этап 2. Прогнозируйте препятствия со стороны разума                     | 97  |
| Этап 3. Замечайте и называйте тактики разума                            | 97  |
| Этап 4. Установите неэффективность остановки сеанса                     | 99  |
| Этап 5. При необходимости повторите еще раз                             | 100 |
| <b>Глава 7. Ловушки ценностей</b>                                       | 103 |
| Когда вводить понятие ценностей                                         | 103 |
| Как вводить понятие ценностей                                           | 103 |
| Этап 1. Дайте обоснование                                               | 104 |
| Этап 2. Проведите краткое психообразование                              | 104 |
| Этап 3. Выполните экспириентальное упражнение                           | 104 |
| Этап 4. Помогите клиентам выразить свои ценности словами                | 106 |
| Рабочий лист “Сорок главных ценностей”                                  | 107 |
| Типичные точки преткновения для клиентов                                | 111 |
| Ловушка, скрывающаяся в утверждении “Я ценю...”                         | 112 |
| Ловушка, скрывающаяся в “долженствованиях” и “обязательствах”           | 113 |
| Деструктивные правила и убеждения                                       | 113 |
| Ловушка перфекционизма                                                  | 116 |
| Конфликты ценностей                                                     | 117 |
| Монстр “Я не знаю”                                                      | 119 |
| Монстр “Мне все равно”                                                  | 121 |
| <b>Глава 8. Вежливые прерывания</b>                                     | 123 |
| Клиент, который не хочет перестать говорить                             | 123 |
| Разрушение неэффективных паттернов поведения за шесть этапов            | 127 |
| Этап 1. Рассматривайте поведение клиента как возможность проведения АСТ | 127 |
| Этап 2. Уважительно прерывайте клиента                                  | 128 |
| Этап 3. Описывайте поведение без оценивания                             | 130 |
| Этап 4. Проясняйте намерения поведения                                  | 131 |

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| Этап 5. Рассмотрите возможность эффективного поведения               | 133 |
| Эффективность с точки зрения повестки дня сеанса                     | 133 |
| Эффективность с точки зрения командной работы                        | 134 |
| Этап 6. Подкрепите альтернативное эффективное поведение              | 136 |
| <b>Глава 9. “Я просто хочу от этого избавиться!”</b>                 | 139 |
| Проложите путь к принятию                                            | 139 |
| Тщательный выбор слов                                                | 139 |
| Эффективное объяснение принятия                                      | 140 |
| Предварение притяжения “заземлением” и диффузией                     | 141 |
| Типичные точки преткновения при принятии                             | 142 |
| Точка преткновения 1. Отсутствие валидации со стороны психотерапевта | 142 |
| Точка преткновения 2. Отход от ценностей                             | 142 |
| Точка преткновения 3. Большие выгоды от избегания                    | 143 |
| Точка преткновения 4. Слияние с мыслью “Но я ненавижу это чувство!”  | 147 |
| Точка преткновения 5. Подавляющие чувства                            | 150 |
| Точка преткновения 6. Псевдопринятие                                 | 151 |
| <b>Глава 10. Назойливые мысли</b>                                    | 153 |
| Интеллектуализация                                                   | 153 |
| Инвалидация клиента                                                  | 155 |
| Негибкость в использовании техники                                   | 156 |
| Неформальная диффузия                                                | 157 |
| Вопросы об эффективности                                             | 158 |
| Поощрение псевдодиффузии                                             | 159 |
| Трое “старых друзей”                                                 | 160 |
| “Бросание якоря”                                                     | 160 |
| Запись мыслей                                                        | 161 |
| Полоса препятствий                                                   | 162 |
| Маленькие шаги                                                       | 164 |
| Диффузия от позитива и негатива                                      | 164 |
| <b>Глава 11. Увязнуть в своем “я”</b>                                | 167 |
| Маркирующее себя “я”                                                 | 167 |
| Неразвитое “я”                                                       | 168 |
| Обособленное “я”                                                     | 169 |
| Решение проблем с “я”                                                | 169 |
| Смена перспективы: расширенное определение “я”, или “я-как-контекст” | 170 |

## 10 Содержание

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| Тупик трансцендентности                                                 | 173 |
| Когда и почему нужно работать с трансцендентным “я”                     | 173 |
| Упростить объяснение                                                    | 174 |
| Ответы на типичные возражения клиентов                                  | 175 |
| <b>Глава 12. Мотивируйте недостаточно мотивированных</b>                | 179 |
| Стратегия 1. Свяжите цель с ценностями                                  | 180 |
| Стратегия 2. Правильно сформулируйте цели                               | 180 |
| Стратегия 3. Двигайтесь маленькими шагами                               | 181 |
| Стратегия 4. Используйте пряник, а не кнут                              | 182 |
| Стратегия 5. Прогнозируйте препятствия                                  | 182 |
| Стратегия 6. Осознавайте издержки                                       | 183 |
| Стратегия 7. Развивайте готовность                                      | 183 |
| Стратегия 8. Избавьтесь от оправданий                                   | 184 |
| Стратегия 9. Заручитесь поддержкой                                      | 184 |
| Стратегия 10. Используйте напоминания                                   | 185 |
| <b>Глава 13. Сложные дилеммы</b>                                        | 187 |
| Этап 1. Скажите, что быстрого решения не будет                          | 188 |
| Этап 2. Проанализируйте затраты и выгоды                                | 188 |
| Этап 3. Помогите клиенту осознать, что идеального решения не существует | 189 |
| Этап 4. Объясните, что клиент уже делает выбор                          | 189 |
| Этап 5. Попросите клиента признать сегодняшний выбор                    | 190 |
| Этап 6. Поощряйте клиента отстаивать свою позицию                       | 190 |
| Этап 7. Посоветуйте клиенту определить время для размышлений            | 191 |
| Этап 8. Помогите клиенту придумать название для его истории             | 192 |
| Этап 9. Поощряйте клиента практиковать “расширение”                     | 192 |
| Этап 10. Помогите клиенту развить самосострадание                       | 193 |
| Поощряйте постоянную практику                                           | 193 |
| <b>Глава 14. Нежно поддерживайте себя</b>                               | 195 |
| Сострадание к себе (самосострадание)                                    | 195 |
| Осознанность                                                            | 196 |
| Доброта                                                                 | 196 |
| Общая гуманность                                                        | 196 |
| Последняя надежда или отправная точка?                                  | 197 |
| Когда нужно направлять клиентов к другим клиницистам                    | 197 |
| Нежно поддерживайте себя                                                | 198 |
| <b>Источники</b>                                                        | 201 |
| <b>Литература</b>                                                       | 203 |

Расс Хэррис заслуженно обладает всемирно известной репутацией человека, который вносит ясность в запутанные проблемы и устраняет ненужные сложности. Когда в клинической работе мы оказываемся в тупике, уменьшение путаницы и сложности помогает нам увидеть цель впереди. На каждой странице этой книги есть мудрые мысли. Читая ее, я многому научился, и если вы работаете в области АСТ, то научитесь тоже. Настоятельно ее рекомендую.

— **Стивен С. Хейс**, д-р философии, один из основателей терапии принятия и ответственности (АСТ)

Согласно моему опыту, психотерапевты и обучающиеся АСТ студенты часто овладевают моделью, но не умеют ее применять, чтобы добиться изменений поведения. А применяя модель АСТ на практике, даже самые талантливые психотерапевты могут столкнуться с трудностями. В этой книге Расс Хэррис использует огромный опыт психотерапевта и тренера АСТ не только для того, чтобы четко обозначить ряд проблем, с которыми клиницисты часто сталкиваются в своей работе, но и предложить конкретные действия, помогающие внести ясность в трудные моменты терапии. Книга включает ряд отрывков сеансов, которые демонстрируют как эффективные и неэффективные интервенции психотерапевта, так и конкретные шаги по выходу из разного рода тупиковых ситуаций. Она будет бесценным подспорьем для АСТ-терапевтов, стремящихся как можно лучше выполнять свою работу даже в самые трудные моменты терапии.

— **Эмили К. Сандоз**, д-р философии, доцент кафедры психологии, Университет Луизианы в г. Лафайет, США

И снова Расс Хэррис написал прекрасную книгу о терапии принятия и ответственности (АСТ). Удивительно простая и понятная читателю новая книга Хэрриса — руководство к действию в моменты сомнений, тупика и страха, которые все психотерапевты время от времени переживают в своих кабинетах. Эта книга — универсальный “швейцарский нож” для каждого клинициста — займет центральное место в моей библиотеке по АСТ.

— **Шон Т. Смит**, психотерапевт,  
автор книги *The User's Guide to the Human Mind*

Расс Хэррис снова сделал это — написал еще одну практичную и удобную в использовании книгу, которая станет долгожданным пополнением библиотеки каждого терапевта принятия и ответственности — от новичка до опытного ветерана. Это пошаговое руководство по решению проблем сродни эвакуатору, вытягивающему вас и ваш автомобиль из терапевтической “ямы”, в которой мы слишком часто оказываемся. Считайте ее своим АСТ-эвакуатором на сложном пути терапии. Если вы все еще не поняли, что она вам необходима, возьмите ее у кого-то и прочитайте — вы обязательно захотите ее иметь. Купите и держите эту книгу в своем “бардачке” — когда-нибудь она вам обязательно понадобится.

— **Роберт Зеттл**, д-р философии, автор книги  
*Терапия принятия и ответственности для лечения депрессии.*  
*Руководство психотерапевта* (ООО “Диалектика”, 2021)

Фирменный юмор Расса Хэрриса блистает на каждой странице *Клинического руководства по АСТ*. Книга идеально подходит для клиницистов, пытающихся справиться с трудными аспектами применения модели АСТ на практике. Хэррис обладает сверхъестественной способностью делать сложное простым. Книга поможет “застрявшим” психотерапевтам найти моменты истины, которые они ищут. Это отличный вклад в АСТ одного из самых креативных и влиятельных авторов в данной области.

— **Луиза Мак-Хью**, д-р философии, преподаватель школы психологии, Университетский колледж Дублина, г. Дублин, Великобритания, автор книги *The Self and Perspective Taking*

*Клиническое руководство по АСТ* — доступный, детальный и своевременный вклад в терапию принятия и ответственности. Хэррис выделяет основные проблемы, возникающие при работе с моделью АСТ, а затем показывает простые и легко понятные решения. С моей точки зрения, свободная интеграция основ анализа поведения с моделью АСТ будет очень интересна читателям. Эта книга должна стоять на полке у каждого, кто интересуется АСТ.

— **Ник Хупер**, д-р философии, приглашенный лектор  
в Университете Ньюпорт, Уэльс, США

Расс Хэррис обладает уникальной способностью выражать сложные мысли в доступной почти каждому человеку форме. Если, работая с клиентом, вы когда-либо ощущали себя в тупике, чувствовали, что сбились с пути или не можете мотивировать людей, эта книга для вас. Расс Хэррис показывает, как психотерапевты “застревают” в своих ожиданиях, чувствах и страданиях, помогает понять, как эти проблемы могут влиять на их работу... Он знакомит читателей с наиболее распространенными ловушками и проблемами, с которыми психотерапевты сталкиваются при работе с клиентами, пытается научить их перестать бороться с жизнью и начать жить. Эта книга — идеальное дополнение к его книге *ACT Made Simple* и важный ресурс для специалистов, практикующих АСТ или занимающихся тренингом.

— **Луиза Хейс**, д-р философии, автор книги  
*Get out of Your Mind and Into Your Life for Teens*

Хэррис проделал замечательную работу, связав воедино шесть компонентов модели АСТ и описав их простым и понятным языком. На протяжении всей книги Хэррис использует примеры из сеансов, моделируя процессы “застревания” в АСТ и поиски выхода из тупика. В первой и второй частях руководства есть большое количество разных упражнений. Кроме того, в конце каждой главы содержатся полезные эксперименты для отработки навыков. Как человек, который часто выступает в роли супервизора студентов-клиницистов, я советую всем приобрести эту книгу!

— **Эми Р. Мюррелл**, д-р философии, адъюнкт-профессор  
психологии в Университете Северного Техаса, г. Техас, США,  
и соавтор книги *The Joy of Parenting*

Хэррис искусно объясняет наиболее трудные места и наводит резкость на наименее понятные области АСТ, делая это гениально просто и ясно. Цель книги — проиллюстрировать типичные ловушки психотерапевта, а затем предложить шаги и стратегии, помогающие справиться с этими препятствиями самым эффективным образом.

— **Д. Дж. Моран**, д-р философии, ВСВА-D,  
один из авторов книги *АСТ на практике. Концептуализация случаев в терапии принятия и ответственности* (ООО “Диалектика”, 2021)

Так или иначе, каждый психотерапевт попадает в тупик. В этой книге Расс Хэррис исследует тупики терапевта, а также предлагает ряд четких и полезных советов. Эта книга, полная прагматизма, экспериментов, методов, инструментов, мнений, юмора и гуманизма, — бесценное руководство как для опытных клиницистов, так и для новичков в АСТ. Прочитав ее, вы сможете углубить свою практику АСТ и стать тем психотерапевтом, которым всегда хотели быть.

— **Дэвид Гилландерс**, член-основатель Ассоциации контекстной поведенческой науки и академический директор докторской программы по клинической психологии в Университете г. Эдинбург, Эдинбург, Великобритания

*Клиническое руководство по АСТ* основано на предположении: для того чтобы быть продвинутым, умным и успешным АСТ-терапевтом, не требуется долгих лет упорного, утомительного, непосильного обучения теории или долгих лет интенсивной практики с супервизией от гуру АСТ. Наоборот, достаточно концептуального понимания модели АСТ (которую Хэррис делает на удивление простой и понятной), готовности проводить эксперименты, использовать новые техники преодоления “застывания” (как своего, так и у клиентов) и хорошей порции сострадания и юмора. Как и в предыдущих книгах по АСТ, Хэррис берет, казалось бы, непреодолимые тяжелые препятствия и применяет к ним простой, удобный и гибкий подход, не упуская мелочи и нюансы. Это отличная книга, которая принесет пользу как ветеранам АСТ, так и новичкам. Я настоятельно рекомендую ее всем своим ученикам и коллегам.

— **Джонатан Кантер**, доцент, директор специализированной клиники лечения депрессии факультета психологии Университета Висконсин-Милуоки, г. Милуоки, США

# Об авторе

**Расс Хэррис** — практикующий клиницист, психотерапевт и коуч. Он автор книг *ACT Made Simple*, *ACT with Love* (*Осознанная любовь. Как улучшить отношения с помощью терапии принятия и ответственности*, пер. с англ., изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2021), *The Reality Slap*, *The Confidence Gap* и мирового бестселлера *The Happiness Trap* (*Ловушка счастья. Перестаем переживать — начинаем жить*, пер. с англ., изд-во Эксмо, 2014 г.). Он также коуч в области терапии принятия и ответственности (АСТ) с мировым именем. Расс Хэррис живет и практикует в Мельбурне, Австралия.



*Моим замечательным друзьям: Майку Брекельмансу,  
Полу Доусону, Трефу Гэру, Кэму Рулу и Джонни Уотсону.  
Большое спасибо вам за то, что вы у меня есть; все вы  
сыграли огромную роль в моей жизни, сделав ее интересной,  
событийной и осмысленной; вы также помогли мне  
не “застрывать” в сложных жизненных ситуациях!*

# Благодарности

В первую очередь я хочу выразить огромную благодарность своим наставникам: Стивену Хейсу, Кирку Штротсалу и Келли Уилсон — трем первопроходцам терапии принятия и ответственности, каждый из которых оказал огромное влияние на мою работу.

Я также хотел бы сердечно поблагодарить Луизу Мак-Хью, Луизу Хейс, Николаса Торнеке и Георга Эйфорта, которые давали бесценные советы и помогали в моей работе, а также особое, большое супер-пупер-спасибо Шону Смиту за прочтение в последний момент всей рукописи и много полезных советов. Естественно, моя благодарность распространяется и на все мировое сообщество АСТ, в котором я нашел удивительный источник вдохновения, поддержки и ободрения.

И последнее, но не менее важное: несколько тонн благодарностей я хотел бы выразить всей команде издательства *New Harbinger*, особенно Кэтрин Мейерс, Джесс Биби и моему редактору, Жасмин Стар (которая была настоящей вдохновительницей всего этого процесса!), за всю кропотливую работу, заботу и внимание, которые они вложили в эту книгу.

## ВВЕДЕНИЕ

# Выход из тупика

Вы когда-нибудь чувствовали себя в тупике, пытаясь проводить терапию принятия и ответственности (АСТ) со своими клиентами? Конечно же, чувствовали! Откуда я это знаю? Потому что так бывает со всеми. Даже с “гуру” АСТ, создателями этой модели. То, что меня покорило в АСТ, когда я с ней познакомился, — это скромность ее основателей.

Как начинающий АСТ-терапевт, я посещал много тренингов, которые проводили пионеры этой модели — такие выдающиеся психологи, как Стивен Хейс, Келли Уилсон, Кирк Штротсаль и Робин Уолсер. И был поражен тем, насколько легко они признавались в собственных ошибках, косяках или сомнениях в своих способностях. Надо сказать, что их честность, открытость и готовность признавать свои ошибки просто покорили меня. До АСТ я обучался разным другим моделям и никогда не видел, чтобы эксперты так просто признавались в собственных недостатках и неуверенности. Это помогло мне принять себя со всеми своими слабостями и неудачами, а также избавиться от глубоко укоренившегося представления о себе как о “никудышном психотерапевте”.

Чтобы научиться быть хорошим АСТ-терапевтом, нужно много времени и сил. Конечно, несложно объединить несколько техник когнитивной диффузии с парой упражнений по уточнению ценностей, и, несомненно, это поможет многим клиентам. На самом деле многие так и начинали. (Я был одним из них!) Но этот подход очень далек от гибкого и эффективного подхода терапии принятия и ответственности.

Было бы здорово, если бы мы могли освоить АСТ за два тренинга, успокоиться и практиковать ее эффективно и без усилий. К сожалению, это совершенно невозможно. Почему? Потому что АСТ — это не просто техника или набор инструментов. Это богатая, сложная, многоуровневая, динамичная и постоянно развивающаяся модель.

Поэтому, хотя основные принципы АСТ большинство людей могут усвоить довольно быстро, потребуется не менее двух-трех лет напряженной работы и постоянного обучения, чтобы ваш подход стал гибким и плавным.

И есть еще одна неудобная истина: в течение этого длительного периода обучения все мы, как и наши клиенты, будем постоянно “застрывать”. Дело в том, что, чем больше “застрывают” наши клиенты, тем больше “застраиваем” мы. Мы часто оказываемся в ловушке истории “я недостаточно хорош” и “я не могу этого сделать”, а затем обнаруживаем, что боремся с целым рядом болезненных эмоций — от тревоги и фрустрации до чувства неадекватности и безнадежности.

Но есть и хорошая новость: у всех нас есть возможность постоянно совершенствоваться, тем более, что существует много полезных советов, практических инструментов и умных стратегий, которые могут помочь нам учиться на своих ошибках и стать более эффективными. Это то, чем я и собираюсь поделиться с вами на страницах данной книги.

Идея этой книги возникла в ходе написания моего первого профессионального труда *ACT Made Simple* [1], главу 13 которого я назвал “Выход из тупика”. Тогда я понял, что эта тема слишком обширна для одной главы и на самом деле заслуживает отдельной книги. Итак, вот эта книга четыре года спустя.

Я написал ее для практикующих АСТ-терапевтов с разным уровнем опыта: начальным, средним и продвинутым. (Обратите внимание, что, хотя здесь я использую слово “психотерапевт”, вы легко можете заменить его терминами “коуч”, “консультант”, “врач” и т.д. Книга написана для всех специалистов в области АСТ.) Однако я исхожу из того, что читатель знаком с азами модели АСТ, и не собираюсь тратить время на то, чтобы повторять их снова. Поэтому, если вы совсем новичок в АСТ, пожалуйста, отложите на время эту книгу и сначала поработайте над *ACT Made Simple* [1] или *Learning ACT* [7] среди прочих других руководств. Книг по самопомощи будет недостаточно, вам необходимо прочитать профессиональные руководства.

В этой книге я рассматриваю наиболее характерные причины, по которым как клиенты, так и специалисты-практики “застрывают”, будучи новичками в АСТ. Она основывается в первую очередь на моих многолетних наблюдениях за многими людьми, которых я обучал. Я пытаюсь

не только указать выход из тупика для психотерапевтов и клиентов, но и превратить их застой в личностный рост.

Часть 1 книги сфокусирована главным образом на практикующих АСТ-терапевтах, а часть 2 больше ориентирована на клиентов. Однако между ними есть много общего, поскольку, чем больше “застревает” клиент, тем больше “застревает” терапевт — и наоборот.

В каждой главе есть много полезных инструментов, техник, стратегий и теоретических положений, часто со ссылками на бесплатно загружаемые ресурсы. Кроме того, в конце каждой главы вы найдете текстовое поле, подобное такому.

## Эксперименты

- В этих врезках я рекомендую эксперименты, которые помогут вам улучшить свои навыки и знания.
- Конечно же, вы не обязаны их выполнять, но я надеюсь, что вы будете это делать. Ведь, помимо прочего, мы не можем научиться АСТ, просто читая о ней; мы должны активно ее практиковать!

В идеале, прежде чем перейти к следующей главе, вам нужно в течение одной недели выполнять рекомендации, содержащиеся в каждом текстовом поле. Таким образом вы сможете проработать всю книгу за три-четыре месяца. Если вы будете выполнять эти рекомендации каждую неделю, то научитесь следующему.

- Мотивировать плохо мотивированных клиентов.
- Эффективно реагировать на проблемное поведение во время сессии.
- Преодолевать наиболее типичные препятствия на пути к изменениям.
- Превращать сопротивления в обязательства.
- Не отклоняться от повестки с очень отвлекающимися клиентами.
- Проводить когнитивную диффузию, даже не говоря клиентам, что делаете это.

## 22 Введение. Выход из тупика

- Работать с клиентами, которые сопротивляются или пришли не по своей инициативе, а также с требовательными клиентами.
- Избавляться от ответа: “Я не знаю” при уточнении ценностей.
- Помогать людям справляться с трудными дилеммами и неразрешимыми проблемами.
- И многое, многое другое.

Итак, вы готовы начать? Тогда чего вы ждете? Переверните эту страницу!

# ЧАСТЬ I

## **Как выйти из тупика**



## ГЛАВА 1

# Познай себя

Сэр Уинстон Черчилль однажды сказал: “Успех — это умение двигаться от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма”. Всем нам при изучении АСТ надо стремиться к этому идеалу, потому что впереди нас ждет много неудач.

Конечно, вы все это уже знаете. При изучении любого сложного навыка человек обречен переживать неудачи, ошибаться снова и снова. Мы учимся на своих ошибках. Но недостаточно просто ошибаться; также необходимо анализировать свои ошибки. Нам нужно знать: это помогло, а это нет, и что нужно в следующий раз сделать немного по-другому.

## Типичные проблемы психотерапевта

Начнем с того, что внимательно заглянем вглубь себя и попытаемся определить все способы поведения, выбирая которые мы, практикующие психотерапевты, “застреваем”. Вот некоторые из наиболее типичных (многие примеры взяты из презентации Стивена С. Хейса, д-ра философии, основателя АСТ).

- Быть непоследовательным и посылать противоречивые сообщения.
- Говорить и объяснять АСТ, вместо того чтобы делать.
- Проявлять чрезмерный энтузиазм.
- Стараться все решить самому.
- Быть “хорошим слушателем”.
- Быть “хорошим парнем”.
- Выражать пренебрежение.
- Быть “набором инструментов”.
- Пытаться убедить или быть правым.

- Занимать позицию превосходства.
- Уделять чрезмерное внимание одним процессам и пренебрегать другими.
- Не знать теоретических предпосылок.
- Подражать своему учителю по АСТ.

## **Быть непоследовательным и посылать противоречивые сообщения**

Если вы новичок в АСТ, то часто можете посылать клиенту противоречивые сообщения. Например, предположим, что вы выполняете с ним упражнение на принятие беспокойства и он говорит: “О, теперь я чувствую себя намного лучше. Вся моя тревога исчезла”. И предположим, вы отвечаете: “Это прекрасно!” Тем самым вы посылаете ему сообщение, что целью упражнения было снижение тревоги. В результате клиент будет использовать эту технику не для “принятия”, а для того, чтобы попытаться избавиться от тревоги, тем самым возвращаясь на путь эмпирического избегания!

Возьмем также психотерапевта, который подталкивает клиента к когнитивной диффузии негативных самооценок, но поощряет слияние с позитивными мыслями о себе с целью повышения самооценки. Это будет держать клиента в той же ловушке, которая в первую очередь создала большую часть его проблем: слияние с концептуализированным “я”.

## **Говорить и объяснять АСТ, вместо того чтобы делать**

Мы не можем научиться водить машину, печь пирог, кататься на велосипеде или даже писать свое имя, просто говоря об этом; можно овладеть этими навыками, только реально практикуясь. То же самое относится и к навыкам АСТ: нам нужно реально практиковать их *на сеансе*. Большинство новичков из АСТ-клиницистов изначально видят в этом большую проблему и сознательно или бессознательно избегают этого. (Я знаю, потому что сам был таким!) Так или иначе, как и наши клиенты, мы избегаем неприятных ощущений и не хотим чувствовать тревогу. Гораздо менее тревожно для нас — просто заполнять сеансы разговорами, а не побуждать клиентов активно участвовать в психологических

упражнениях, особенно тех, которые вызывают у них дискомфорт. Проблема здесь не в том, что мы неправильно объясняем вещи, а в том, что мы говорим о АСТ, вместо того чтобы практиковать ее. (На профессиональных сеансах супервизии на это указывает следующий признак — психотерапевт говорит: “Я *обсуждал* с ним принятие” или “Мы *говорили* о когнитивной диффузии”.)

Чтобы клиенты научились АСТ, мы должны активно моделировать, стимулировать и подкреплять главные процессы АСТ на сеансе; нам нужно быть “экспириентальными”. Так что давайте по возможности сократим болтовню. Давайте сделаем объяснения краткими и понятными и будем использовать краткие метафоры или экспириентальные упражнения, а не дидактический подход.

Если мы вдруг заметим, что разговариваем о АСТ, вместо того чтобы ее практиковать, можно сказать клиенту: “Мне очень жаль. Только что я заметил: мы слишком много говорим, но ничего не делаем на практике. Вы не можете научиться играть на гитаре, только разговаривая или думая об этом; вам придется по-настоящему взять в руки гитару и начать играть. То же самое и с АСТ. Поэтому, как вы смотрите на то, что мы сейчас сделаем небольшое упражнение?” Затем можно перейти к активным занятиям, таким как уточнение ценностей, постановка целей или практика осознанности.

Также следует убедиться, что сеансы заканчиваются взятием на себя определенных обязательств выполнять задания между сеансами: практиковать технику, следовать курсу заявленных ценностей и т.д. Один совет: я не рекомендую употреблять слово “домашнее задание”; как правило, клиентам оно не нравится. Вместо этого используйте такие словосочетания, как “попробуйте это”, “попрактикуйтесь” или “проведите эксперимент и посмотрите, что произойдет”.

Следующий сеанс нужно начать с проверки того, как клиент выполнил эти обязательства: справился с ними или нет? Если он их выполнил, то каким был его опыт? Если нет, то что ему помешало?

## **Проявлять чрезмерный энтузиазм**

Обратная сторона слишком долгих разговоров — преждевременный переход к активным интервенциям без предварительной валидации и сопереживания страданиям клиента. Должен признаться, я часто

совершал эту ошибку, когда был новичком в АСТ. Я был так очарован всеми техниками когнитивной диффузии, что часто перескакивал к ним слишком рано, инвалидируя в процессе клиентов.

## **Стараться все решить самому**

Можно играть роль “решателя проблем клиента” разными способами. Например, можно высказывать с советами, быть чрезмерно директивными или пытаться решить проблемы клиента за него, полностью лишая его тем самым этой способности. Вместо этого нам нужно сделать паузу, выдохнуть и “положиться на клиента”, сохраняя полное присутствие и создавая атмосферу, в которой он сам сможет решить свои проблемы с помощью стратегий из части II этого руководства.

## **Быть “хорошим слушателем”**

Мы легко можем войти в роль хорошего слушателя и больше ничего не делать. Клиент чувствует себя услышанным и понятым, психотерапевту не нужно выходить из своей зоны комфорта, и обе стороны довольны — но только до поры до времени. И при этом они не практикуют АСТ ни во время сеанса, ни между сеансами. И в долгосрочной перспективе клиент вряд ли будет повышать свою психологическую гибкость. Таким образом, психотерапевту, чрезмерно выслушивающему клиента, можно дать тот же совет, что и психотерапевту, чрезмерно говорящему и объясняющему: нужно практиковать АСТ на сеансе! Конечно, мы должны с сопереживанием и уважением выслушивать клиентов, но вместе с тем активно моделировать, инициировать и подкреплять процессы АСТ на каждом сеансе.

## **Быть “хорошим парнем”**

Вы когда-нибудь позволяли проблемному поведению на сеансах повторяться раз за разом без корректировки — возможно, вы позволяли клиенту продолжать рассказывать о своем прошлом, не вмешиваясь при этом? Это очень распространенная практика; пожалуй, каждый из нас делает это время от времени. Мы боимся расстроить своих клиентов, поэтому играем роль “хорошего парня” или “хорошей девушки”. Мы сжимаем зубы, вежливо улыбаемся и позволяем поведению продолжаться, даже если оно мешает прогрессу терапии. (В главе 8 мы

рассмотрим, как с эмпатией и уважением скорректировать проблемное поведение на сеансе.) Эту роль также играет психотерапевт, который избегает экспириентальных упражнений из страха, что клиенту будет слишком некомфортно. В таких случаях может помочь следующая метафора, сравнивающая психотерапевта со стоматологом.

**Психотерапевт.** Предположим, у вас в зубе кариес и вы идете к очаровательному дантисту, который включает прекрасную музыку, рассказывает анекдоты, смешит вас, осматривает все здоровые зубы и не прикасается к кариесному, потому что это очень неприятно и больно. И предположим, что это происходит каждый раз, когда вы к нему приходите. Ваш зуб болит все сильнее, у вас развивается абсцесс, но стоматолог все равно не притрагивается к этому гнилому зубу. Почему? Потому что он не хочет причинить вам боль или дискомфорт. Будете ли вы довольны таким дантистом?

**Клиент** (*улыбается*). Ни за что!

**Психотерапевт.** Если вы хотите иметь здоровую полость рта, вам придется разобраться с этим зубом — даже если вам будет больно, не так ли? Иногда наша с вами работа в этом кабинете немного напоминает работу дантиста. Чтобы улучшить свою жизнь, нужно делать вещи, которые нам неприятны. Я думаю, что прямо сейчас нам нужно выполнить упражнение, которое может быть немного неприятным для вас, но все же это нужно сделать, поскольку так вы научитесь чему-то полезному, что окажет позитивное влияние на вашу жизнь.

## Выражать пренебрежение

Как практикующие клиницисты АСТ мы должны стремиться к крайне сострадательному и уважительному отношению к своим клиентам. Если мы будем говорить: “Это всего лишь чувство”, “Это просто эмоция”, “Это всего лишь один случай”, то будем выражать этим свое пренебрежение и безразличие. С особой осторожностью следует относиться к бездумному использованию техник когнитивной диффузии, потому что при их бестактном применении они очень сильно инвалидируют клиентов. Например, хотя я прошу многих клиентов сказать:

“Спасибо, тебе, разум, за эту мысль”, есть группы клиентов, которым я никогда этого не предлагаю: например, жертвам тяжелой травмы или длительного жестокого обращения, так как это может заставить их почувствовать себя униженными или обесцененными.

## **Быть “набором инструментов”**

Не зная точно, чего хотим достичь на сеансе, мы начинаем отчаянно хвататься за набор инструментов и техник АСТ, используя их наугад, без четкой стратегии и надежды, что что-то сработает. (Одна из форм, которую это принимает, — то, что с юмором называют “насилие метафорами”: терапевт открывает “шкатулку” с метафорами и запускает ими одна за другой в клиента, надеясь, что какая-то поможет.) Если это именно то, что с вами происходит, глава 2, посвященная концептуализации случая, и глава 4, посвященная выявлению функции поведения, вам очень пригодятся.

## **Пытаться убедить или быть правым**

Можно легко переусердствовать с АСТ, быть уверенным, что знаешь, как лучше, и слиться с потребностью получить соответствующий терапевтический результат. Если мы вдруг обнаружим, что пытаемся в чем-то убедить клиента, это хороший повод для того, чтобы признать-ся в этом и извиниться, как в следующем примере.

**Психотерапевт.** Мне очень жаль. Я только что осознал, что делаю. Можем ли мы взять минутную паузу? Я понял, что очень старался убедить вас в своей точке зрения, хотя вы пришли сюда не для того, чтобы я навязывал вам свои убеждения. Мне правда жаль. Можем ли мы немного “отмотать назад” и вернуться к разговору за пять минут до того, как я начал пытаться убедить вас?

Конечно, нужно с энтузиазмом подходить к АСТ. Но при этом позволять своим клиентам по их усмотрению принимать это или отвергать.

## **Занимать позицию превосходства**

Если мы будем смотреть на клиентов через призму клинического диагноза, а не оценивать их как цельных, сформировавшихся личностей,

то поставим себя в позицию превосходства по отношению к ним. Если это случится, важно вспомнить принцип АСТ, который состоит в том, что клиенты не сломлены, а просто “застряли”. Если мы не будем осознавать этот принцип, то легко можем об этом забыть.

Позиция превосходства по отношению к ним также может проявляться как высокомерие, убежденность в собственной правоте или мнение “эксперта”. Также это может принимать даже форму заверений: “У вас все будет хорошо”, “Вы справитесь с этим”, “Все наладится”, “Ты сможешь” и т.д. Разговаривая с клиентами таким образом, мы ставим себя выше их, как родитель, говорящий с ребенком с позиции “Я знаю лучше”. Такая позиция отличается от мягкой невербальной поддержки, которую нужно оказывать клиентам одним своим присутствием, с открытостью, уважением и состраданием наблюдая за их болью.

## **Уделять чрезмерное внимание одним процессам и пренебрегать другими**

Наше предыдущее обучение влияет на то, как мы проводим АСТ. Если мы обучались на моделях, главным образом сфокусированных на обработке эмоций, то можем обнаружить, что уделяем слишком большое внимание реляционным аспектам модели АСТ и недооцениваем такие компоненты, как ценности, цели и ответственные действия. И наоборот, если мы обучались на моделях, главным образом ориентированных на когниции, то часто преувеличиваем когнитивную диффузию и недооцениваем эмоциональное принятие. Поэтому нам нужно осознавать свои предпочтения и активно работать над накоплением опыта в процессах, которые нам менее знакомы или комфортны.

## **Не знать теоретических предпосылок**

АСТ основана на анализе поведения, и даже самое базовое представление о принципах поведенческого анализа может сильно обогатить и улучшить наши возможности в АСТ. Однако, если у нас нет понимания поведенческого анализа, то возможны проблемы. Я проанализирую наиболее важные принципы анализа поведения в главах 3 и 4, так что не пропустите их; они являются ценным фундаментом остальных глав этой книги.

## Подражать своему учителю по АСТ

Когда я впервые начал заниматься АСТ, то пытался подражать Стиву Хейсу. Я копировал его манеру речи, стиль проведения интервью и любимые упражнения. Конечно же, подражая ему, я многому научился, но это не сильно отвечало моему индивидуальному стилю работы с клиентами. Затем я стал моделировать свой образ психотерапевта, подражая Келли Уилсон, еще одной основательнице АСТ. Произошло то же самое: я многому научился, но стремление практиковать АСТ так, как это делала Келли, не соответствовало моему характеру. И вот однажды я услышал такое изречение: “Будь собой; место остальных уже занято”. После этого я стал искать собственный стиль в АСТ, используя свою манеру речи и работы, создавая свои упражнения и интервью.

Поэтому, работая над этой книгой, пожалуйста, меняйте слова, чтобы они соответствовали вашему стилю и исходили из потребностей каждого конкретного клиента. Если на этих страницах есть мысли, которые вы могли бы по-другому сформулировать, упорядочить или объяснить (если можете придумать другие метафоры, упражнения, вопросы, рабочие листы, инструменты или техники, которые вам больше нравятся), пожалуйста, сделайте это. Проводите АСТ в своем уникальном стиле.

## Слияние и избегание психотерапевта

Когда наши клиенты не реагируют так, как мы того хотели бы, мы часто отождествляем себя с крайне критичными и бесполезными мыслями о себе, своих клиентах и даже самой модели АСТ, а иногда и всем вышеперечисленным сразу! Мы также часто страдаем от болезненных чувств, которые возникают в результате этого.

На самом деле многие из обсуждаемых в этой главе проблем связаны, по крайней мере частично, с когнитивным слиянием и избеганием психотерапевта. Например, когда психотерапевт играет роль “хорошего парня”, часто это предполагает слияние с мыслью: “*Мой клиент не должен чувствовать дискомфорт*” и экспириентальное избегание беспокойства, которое возникает при столкновении с проблемным поведением. Именно поэтому все профессиональные книги по АСТ

подчеркивают необходимость применения этой модели к самому себе — самые прочные терапевтические отношения можно построить только тогда, когда отделим себя от своих бесполезных мыслей, найдем место для своего дискомфорта, будем действовать в соответствии со своими ценностями и полностью погрузимся в работу с клиентом.

## Пища для размышлений

Надеюсь, что эта глава дала вам пищу для размышлений. Я собираюсь закончить ее другой замечательной цитатой сэра Уинстона Черчилля: “Успех не окончателен, неудачи не фатальны, значение имеет лишь мужество продолжать”.

Эти мудрые слова, пожалуй, особенно подходят для АСТ. Кроме всего, некоторые клиенты чувствуют себя в АСТ как рыба в воде. Нам стоит добавить лишь немного ценностей, целеполагания, когнитивной диффузии и — вуаля! — все вдруг приходит в движение, оживает, развивается и дает результаты, а мы про себя улыбаемся и думаем: “Ого! А ведь АСТ действительно работает!”

Но “успех не окончателен”. Некоторым клиентам не нравится АСТ или они плохо реагируют на нее, и работа с ними подобна сверлению дыр в бетоне. К счастью, “неудачи не фатальны”. Если клиент не реагирует, можно направить его к психотерапевту, который работает с другой моделью. Конечно, мне бы хотелось, чтобы каждый человек на свете хорошо реагировал на АСТ, но это нереально. Итак, давайте ослабим свою перфекционистскую хватку, откажемся от завышенных ожиданий и вспомним: “Значение имеет лишь мужество продолжать”.

Слово “мужество” (*courage*) в английском языке происходит от латинского слова *cor*, что означает “сердце”; другими словами, мужеством будет делать то, к чему лежит ваше сердце. Если мы будем культивировать в себе мужество продолжать, — учиться на своих ошибках и поражениях, без оценивания размышлять над тем, что пошло не так, испытывать самосострадание при неудачах и постоянно инвестировать в развитие знаний и навыков — то со временем наши достижения будут расти, а неудачи уменьшаться.

Если АСТ находит у вас глубокий отклик, касается струн вашего сердца, помогает понять себя и делать то, что для вас важно, если вы применяете ее к своим проблемам и с помощью нее меняете свои

реакции на жизненные вызовы, если с этой верой в модель АСТ вы входите в свой терапевтический кабинет — вы на правильном пути, и, скорее всего, станете хорошим АСТ-терапевтом.

## **Эксперименты**

- В течение следующей недели замечайте, в какие из перечисленных в этой главе ловушек вы попали, а затем попробуйте исправить ситуацию. (Если вы не имеете понятия, как это можно сделать, не проблема; по мере чтения этой книги вам станет ясно.)
- Если ваш разум начинает ругать вас за то, что вы “недостаточно хороши”, вы знаете, что делать: поблагодарите его за историю о “паршивом психотерапевте”, соскочите с крючка этой мысли и присутствуйте в настоящем моменте.

# К чему вы стремитесь?

Вы когда-нибудь чувствовали себя немного потерянным, сбитым с толку, не совсем уверенным в том, чего хотите добиться с этим клиентом? Если да, то добро пожаловать в клуб. Все мы часто оказываемся в подобной ситуации, особенно новички в АСТ. К счастью, АСТ становится намного понятнее, когда мы начинаем задумываться о концептуализации случая.

## Основы концептуализации случая

Модель АСТ невероятно гибкая. Можно начать с любой точки “гексафлекса” с любым клиентом на любом сеансе и, если “застрянем” в одной точке, легко перейти к другой. Однако слишком большая гибкость также может стать источником беспокойства у новых АСТ-терапевтов, которые хотели бы большей структурированности сеансов. На самом деле, изучая модель, большинство из нас немного теряется из-за того, что не *знает, с чего начать*. Итак, давайте уделим время прояснению основных моментов. Во-первых, в любой точке любого сеанса мы делаем одно из двух (либо и то, и другое).

- Работаем над развитием психологической гибкости у клиента.
- Чтобы этого достичь, укрепляем терапевтический альянс и поддерживаем практику на сеансе и за его пределами.

Обычно мы начинаем со второй задачи: укрепляем альянс с клиентом путем сострадательного, осознанного и уважительного отношения к его истории. Этот процесс позволяет выполнить концептуализацию случая, которую затем мы будем использовать для решения первой задачи: развития у клиента психологической гибкости.

Во-вторых, на каждом сеансе мы всегда “танцуем” вокруг таких ключевых вопросов.

- В направлении каких ценностей клиент хочет двигаться?
- Что ему мешает?

Если мы не можем ответить на первый вопрос, это значит, что нам нужно уточнить ценности, определить цели либо сделать и то, и другое. Если можно ответить на первый вопрос, то переходим ко второму, ответ на который включает четыре препятствия на пути к жизни в соответствии со своими ценностями: когнитивное слияние, избегание, неучастие и неэффективное действие.

При ответе на первый вопрос (в направлении каких ценностей клиент хочет двигаться дальше?) мы должны охватить некоторые или все пункты из нижеперечисленных:

- уточнение ценностей;
- постановка целей;
- ответственные действия;
- обучение навыкам;
- конструктивное решение проблем.

Отвечая на второй вопрос (что ему мешает?), мы охватываем некоторые или все пункты из нижеперечисленных.

- Для внутренних барьеров, таких как мысли и чувства:
  - слияние → диффузия;
  - избегание → принятие;
  - неучастие → связь с настоящим моментом.
- Для внешних барьеров:
  - уточнение ценностей;
  - постановка целей;
  - ответственные действия;
  - обучение навыкам;
  - конструктивное решение проблем.

Некоторые читатели будут удивлены включением обучения навыкам, но оно всегда было частью модели АСТ под вывеской “ответственные действия”. Многие клиенты испытывают дефицит таких жизненно

важных навыков, как целеполагание, планирование, тайм-менеджмент, самоуспокоение, асертивность, навыки коммуникации, умение договариваться или навык разрешения конфликтов. Итак, если есть навыки, которые клиент должен освоить, развить или применять более эффективно, чтобы жить богатой, полноценной и осмысленной жизнью, психотерапевт должен помочь ему в этом. Он может обучать навыкам на сеансе или отослать клиента, например, к книге, веб-сайту или в идеале на какой-то тренинг. Естественно, на этом тренинге проявятся все типы психологических препятствий (“Это слишком тяжело”, “Это слишком страшно”, “У меня нет времени [денег, самодисциплины, силы воли и т.д.]” и др.), которые затем психотерапевт должен устранить с помощью техник диффузии, принятия, готовности и уточнения ценностей.

Некоторые читатели также будут удивлены, увидев в списке конструктивное решение проблем, учитывая то, что многие интервенции осознанности специально нацелены на выход за рамки разума решения проблем и поиска его замены. Например, руминации и беспокойство по существу являются сбоем в работе разума решения проблем, бегающего по замкнутому кругу в попытке разрешить болезненные проблемы в прошлом или пугающие проблемы в будущем.

Однако есть множество ситуаций, когда конструктивное решение проблем чрезвычайно полезно, например, когда человек пытается справиться с финансовыми, юридическими, социальными или медицинскими проблемами. Действительно, если у клиента отсутствуют навыки эффективного решения проблем, он будет страдать, пытаясь справиться с требованиями и вызовами жизни. Такой дефицит навыков часто играет главную роль при пограничном расстройстве личности и депрессии.

## Рабочий лист краткой концептуализации случая

Теперь пришло время немного потренироваться в навыках и *вам*. Давайте рассмотрим следующий рабочий лист краткой концептуализации случая. Я настоятельно рекомендую вам распечатать тридцать копий этого рабочего листа и использовать его со своими тридцатью клиентами. Если после завершения этого вы не обнаружите, что проводить АСТ с клиентами стало намного проще и вы более эффективно работаете на сеансе, я буду крайне удивлен.

Вы можете сделать ксерокопию этого рабочего листа или скачать его бесплатно на английском языке с моего веб-сайта ([www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au)). (Кстати, это доработанная и улучшенная версия рабочего листа, представленная в моей книге *ACT Made Simple* [1]. Если вы использовали его ранее, приглашаю воспользоваться этой более новой версией.)

Как увидите, в основе этого рабочего листа лежат два ключевых вопроса.

1. Что мешает клиенту на его пути к счастливой жизни и процветанию?
2. В направлении каких жизненных ценностей клиент хочет двигаться?

Описание клиентом главной проблемы или проблем:

---



---



---



---

Что клиент хочет получить от терапии или коучинга?

---



---



---



---

Внешние барьеры (в отличие от психологических) на пути к богатой, счастливой и осмысленной жизни — т.е. юридические, социальные, медицинские, финансовые или профессиональные проблемы:

---



---



---



---

1. Что мешает счастью и процветанию?

А. Неэффективные действия: какие неэффективные действия совершает клиент?

*(Что клиент делает из того, что ухудшает его жизнь или удерживает его в тупике?)*

---



---



---



---

Б. Когнитивное слияние: с какими мыслями сливается клиент?

*(Выявите проблемное слияние, включая причины, правила, оценки, слияние с прошлым, будущим и самоидентификацией клиента. Рассмотрите все, что привлекает ваше внимание в речи клиента, включая конкретные мысли, темы, схемы и такие процессы, как беспокойство и руминации.)*

---



---



---



---

В. Экспириентальное избегание: чего клиент *внутренне* избегает?

*(Каких мыслей, чувств, воспоминаний, побуждений, ощущений и эмоций он пытается избежать, от каких хочет избавиться?)*

---

---

---

---

2. В направлении каких жизненных ценностей клиент хочет двигаться?

*(Какие сферы жизни кажутся ему наиболее важными? Какие ценности представляются значимыми в этих областях? Какие связанные с ценностями цели клиент уже поставил перед собой, какие активности он уже выполняет и хочет продолжать выполнять? Что он хочет отстаивать, несмотря на вызовы?)*

---

---

---

---

### **Мозговой штурм**

*(Какие вопросы, упражнения, рабочие листы, метафоры, инструменты, техники и стратегии использовать на следующем сеансе? Какие уже имеющиеся у клиента сильные стороны и внутренние ресурсы задействовать? Требуется ли ему обучение навыкам или решение проблем для устранения внешних барьеров?)*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

-----

## Первые вопросы

Рабочий лист начинается с описания *клиентом* своей главной проблемы или проблем. Важно: мы хотим понять концептуализацию клиентом своих проблем, зная, что они будут отличаться от наших собственных.

Далее в рабочем листе стоит вопрос: “Что клиент хочет от терапии или коучинга?” Например, есть ли у него какая-то эмоциональная цель (перестать ощущать тревогу и депрессию, почувствовать себя счастливым и уверенным)? Есть ли у него какая-то поведенческая цель (бросить курить, начать заниматься спортом или улучшить отношения)? Ставит ли он перед собой цель — найти ответ на вопрос: “Почему я такой?” или же “Почему я продолжаю это делать?” Есть ли у него материальная цель (заработать денег, купить дом, найти партнера или устроиться на работу)? Это важная информация. Если клиент не может ответить на этот вопрос, нужно задать его на следующем сеансе.

Далее в рабочем листе стоит вопрос о *внешних* барьерах на пути к счастью и процветанию, другими словами, препятствиях, которые присутствуют главным образом во внешнем мире (в отличие от внутренних барьеров: например, слияния и избегания). Есть ли у клиента юридические, финансовые, социальные, медицинские и профессиональные проблемы или в отдельных случаях основные проблемы выживания: например, отсутствие еды и жилья? В некоторых случаях может потребоваться устранение в первую очередь внешних препятствий. Все это требует конструктивного решения проблем и разработки основанного на ценностях плана действий. Многих клиентов также нужно обучить навыкам.

### 1. Что мешает счастью и процветанию?

Следующий раздел рабочего листа исследует внутренние психологические барьеры на пути к полноценной и значимой жизни. Раздел состоит из трех подразделов, посвященных неэффективным действиям, слиянию и экспириентальному избеганию.

#### А. Неэффективные действия

В разделе о неэффективных действиях мы записываем все действия клиента, которые ухудшают его жизнь в долгосрочной перспективе.

Они включают действия, которые он откладывает или упорно избегает; саморазрушающие привычки (чрезмерное или неуместное пристрастие к азартным играм, употребление наркотиков или алкоголя); социальную изоляцию; бездумное, импульсивное или реактивное поведение и т.д. Здесь мы фиксируем *явное* избегание: перечисляем важных людей, места, действия или ситуации, которых клиент активно избегает.

## **Б. Слияние**

В разделе о слиянии мы записываем все, что в словах клиента привлекает наше внимание, беспокоит, злит или заставляет почувствовать себя “застрявшими” либо встревоженными. (Кроме всего, если мы слились с этим, то можем быть уверены: то же самое чувствует и клиент!) Мы также записываем мыслительные процессы из любой или всех шести основных категорий слияния: слияние с причинами, правилами, суждениями, прошлым, будущим и самоидентификацией. Мы также можем записать конкретные мысли (например: “Я неудачник”) или категории мышления (беспокойство или руминации).

## **В. Экспириентальное избегание**

Вспомните, что экспириентальное избегание означает избегание *внутренних* объектов: мыслей, чувств и т.д. Если клиент говорит, что хочет перестать чувствовать себя определенным образом, избавиться от определенных мыслей или воспоминаний, мы записываем его личные переживания в этом разделе. Избегание внешних объектов — людей, мест, ситуаций и тому подобного — имеет рабочее название “*внешнее* избегание” и относится к разделу 1А, который посвящен неэффективным действиям.

В данном разделе, посвященном *экспириентальному* избеганию, мы выявляем личные переживания клиента, которых он пытается избежать или от которых стремится избавиться: эмоции, мысли, чувства, побуждения, воспоминания, ощущения, влечения и т.д. Примечательно, что действия, которые клиент предпринимает, чтобы избежать этих переживаний (например, прием наркотиков или алкоголя), относятся к разделу 1А, описывающему неэффективные действия.

Имейте в виду, что люди часто стараются избегать самих мыслей и воспоминаний, с которыми сливаются, и часто сливаются

с внутренними событиями, которых избегают. Если мы зададимся вопросом: является это *избеганием* или *слиянием*, то, скорее всего, ответ будет: и тем, и другим, поэтому мы записываем их и в раздел 1Б, и в раздел 1В.

Возможно, сначала нам придется угадывать, каких именно переживаний клиент избегает. Можно начать с записи всех эмоций, чувств, ощущений, побуждений, воспоминаний или мыслей, которые клиент идентифицирует как преграды на пути к той жизни, к которой он стремится. Например, если клиент говорит: “Я хочу сделать X, Y и Z, но не могу, потому что слишком беспокоюсь”, то он явно хочет избежать или избавиться от тревоги. Если клиент говорит: “Я не могу бросить пить, потому что тяга слишком сильна”, то он явно хочет избежать или избавиться от своей тяги. Если клиент хочет вступить в интимные отношения, но не вступает, потому что боится отказа, то в этой графе мы запишем: “страх отказа”. Поэтому, когда клиент упоминает цель или направление, в котором он хотел бы двигаться, следует задать вопрос: “Что вас останавливает?” Ответ часто выявляет экспириентальное избегание клиента.

Нам также нужно быть осторожнее с такими эмотивными целями, как “Я хочу стать более уверенным” или “Я хочу быть счастливее”. Можно записать их в графе 1Б, так как они представляют собой слияние с такими правилами, как “Я должен чувствовать себе более уверенно, прежде чем смогу делать то, что для меня важно”. Тем не менее эмотивные цели часто указывают на мысли и чувства, которых клиент пытается избежать. Например, клиент, который хочет быть более уверенным, обычно пытается избежать беспокойства, неуверенности в себе и страха поражения, и в таком случае мы запишем эти мысли и чувства в раздел 1В.

## **2. В направлении каких ценностей хочет двигаться клиент?**

В вопросе 2 мы определяем важные для клиента области жизни: например, воспитание детей, работа, дружба, брак, экология, отдых или здоровье. Если он не может их выявить, мы должны подумать над тем, на каких сферах жизни он фокусируется. Из-за чего он злится или беспокоится, на что жалуется, из-за чего чувствует себя виноватым или чем живет?

Далее мы анализируем, какие ценности кажутся клиенту важными в рамках этого домена. Если мы не можем выявить ценности клиента, это тоже полезная информация. Она говорит нам о том, что их нужно уточнить. Тем не менее можно предположить, какими могут быть его ценности, а затем проверить свою догадку на следующем сеансе. Кроме того, мы должны подумать о том, есть ли уже у клиента значимые цели и выполняет ли он какие-то важные действия в этом направлении. Если да, то какие ценности могут быть с ними связаны?

Имейте в виду, что важные ценности часто связаны с сильными эмоциями. Поэтому полезно задать клиентам следующий вопрос: “О чем в глубине души эта эмоция говорит вам, что действительно важно для вас?”

## Мозговой штурм

После того как мы заполнили большую часть этой формы, пришло время мозгового штурма: какие инструменты, приемы, стратегии, вопросы, метафоры, рабочие листы или эмпирические упражнения мы могли бы использовать для решения проблем, содержащихся в разделах формы? Какая интервенция могла бы способствовать пусть крошечному, но движению от когнитивного слияния к диффузии, от экспириентального избегания к принятию или от неэффективного действия к эффективному? Какие сильные стороны и внутренние ресурсы клиента он мог бы использовать для построения жизни на основе ценностей? Здесь мы также решаем вопрос о том, необходимы ли конструктивное решение проблем и обучение навыкам.

## С чего начать?

Прочитав множество АСТ-протоколов, вы увидите, что все они начинаются с разных точек на “гексафлексе”, а некоторые даже с творческой безнадежности. И, становясь все более умелым и гибким в АСТ, вы обнаружите, что “свободно перемещаетесь по гексафлексу”, выполняя все главные процедуры на каждом сеансе. А пока я дам вам несколько очень общих рекомендаций, которые помогут, если не знаете, с чего начать.

- Если у клиента отсутствует мотивация, начните с уточнения ценностей, чтобы его вдохновить и мотивировать. (Зачем ему делать эту тяжелую работу, не имея на то мотивации?) Таким же образом,

ценности и постановка целей — хорошее начало для высокофункциональных клиентов, особенно тех, у кого есть проблемы в отношениях или на работе.

- Протоколы АСТ, написанные для клиентов с большим опытом экспириентального избегания, например для людей с пограничным расстройством личности и многих клиентов с посттравматическим стрессовым расстройством, обычно начинаются с нежной и сострадательной творческой безнадежности, а затем переходят к диффузии и принятию.
- Для клиентов, находящихся в состоянии кризиса, паники или диссоциативных состояний, часто полезно начинать с простых упражнений на заземление или центрирование.
- Для клиентов, переживающих сильное горе или утрату, как правило, лучше всего начинать с самосострадания.
- Для клиентов, которые уже действуют в соответствии со своими ценностями, но в течение дня отключаются или погружаются в свои мысли, можно начать с установления контакта с настоящим моментом: научить их замечать то, что происходит вокруг.

Лично я с каждым клиентом стараюсь начать с уточнения ценностей и постановки целей. Сталкиваясь с клиентами, которые не могут идентифицировать ценности или блокируют любые попытки действовать в соответствии с ними, я сразу перехожу к диффузии и принятию.

Правда в том, что не так уж важно, с чего мы начнем, поскольку все точки на “гексафлексе” взаимосвязаны и все играют важные роль в психологической гибкости. Главное правило состоит в том, что если мы “застряли” в какой-то одной области, то сразу переходим в другую. Позже мы вернемся к тому месту, в котором “застряли”. Это и есть “тандем гексафлекса”.

Также помните, что нам не нужно добиваться чего-то кардинального. Небольшие изменения в краткосрочной перспективе часто приводят к кардинальным последствиям в долгосрочной; это так называемый “эффект домино”.

## Эксперименты

- Будет неудивительно, если поначалу вам покажется, что рабочий лист краткой концептуализации случая сложен в использовании. Но, как и все в этой жизни, с практикой концептуализация будет становиться все легче. Итак, ваша задача на этой неделе — сделать ксерокопию (или загрузить и распечатать) по крайней мере одну такую форму и использовать ее хотя бы с одним клиентом.
- Если хотите, можете поделиться концептуализацией с клиентом и узнать его мнение. Эту эффективную интервенцию можно использовать в качестве повестки дня сеанса.
- Если вы действительно хотите научиться умело пользоваться рабочим листом, распечатайте тридцать его копий и либо работайте по одной со следующими тридцатью клиентами, либо используйте по одной в день в течение следующих тридцати рабочих дней.

# Гибкость и подкрепление

Если вы новичок в АСТ, то, скорее всего, проводите ее по шаблону. Я называю это “АСТ частями”, когда мы выполняем часть диффузии, потом переходим к части ценностей, части принятия и т.д. Мы также, как правило, переходим от одной части к другой в установленном порядке, используя узкий набор стандартных метафор и упражнений, словно следуем заранее составленному протоколу. Это совершенно естественная отправная точка.

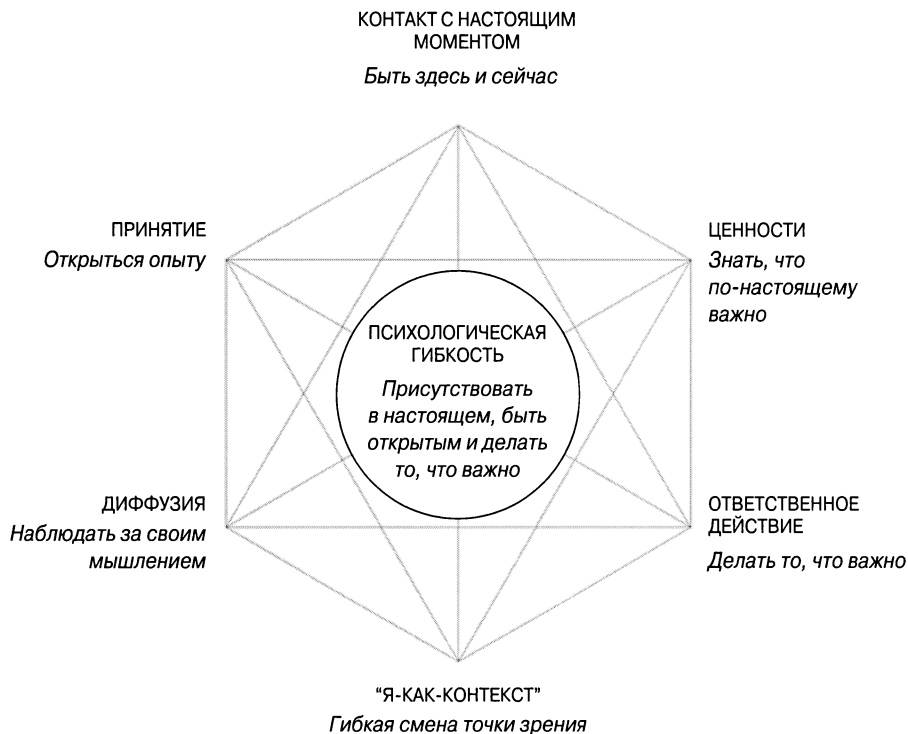
Однако со временем нашей целью становится более плавный и гибкий способ работы, свободный и быстрый переход от одного процесса к другому, чтобы более эффективно реагировать на постоянно трансформирующиеся требования меняющихся ситуаций — другими словами, выполнять “танец гексафлекса”.

## “Танец гексафлекса”

Пожалуйста, взгляните на диаграмму ниже, чтобы освежить в памяти “гексафлекс” (рис. 3.1).

Чем более плавно мы будем переходить от одного угла “гексафлекса” к другому, тем меньше будет вероятность того, что мы “застрянем” на сеансе. Если вы “застряли”, работая над одним углом “гексафлекса”, то легко можете перейти к другому. Позже вы вернетесь к тому месту, на котором “застряли”.

Предположим, что мы вводим понятие ценностей, и клиент говорит: “Это пустая трата времени. Моя жизнь — полный отстой, и нет смысла пытаться ее изменить”. В таком случае можно сразу перейти к диффузии: “Кажется, ваш разум не слишком заинтересован в том, чтобы мы исследовали это. Какие еще препятствия он хочет нам создать?”



*Рис. 3.1. Гексафлекс*

Или, допустим, что в упражнении на ценности клиента переполняет чувство вины. Тогда можно плавно перейти к принятию: “Итак, где вы чувствуете вину в своем теле прямо сейчас? Попробуйте «вдохнуть» воздух в это место. Попробуйте «положить руку» на это чувство и посмотреть, сможете ли вы нежно поддерживать его”.

Или предположим, что мы работаем над принятием беспокойства, но клиенту это сложно дается. Можно плавно перейти к ценностям: “Просто на минутку вспомните, над чем мы сейчас работаем: чтобы вы были рядом со своими детьми — любили их, заботились о них так, как вы того хотите в глубине души. Если вам потребуется найти место для этого беспокойства, чтобы быть той матерью, которой вы хотите быть, готовы ли вы отказаться от борьбы с ним?”

Поначалу этот “танец” может показаться слишком сложным, но можно сделать его легче, представив себе “гексафлекс” в виде “трифлекса”.

## “Танец трифлекса”

Вот диаграмма “трифлекса”, которая сокращает шесть основных процессов АСТ до трех (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Трифлекс

- Верхний угол — “Присутствие”: контакт с настоящим моментом и “я-как-контекст”.
- Левый угол — “Открытость”: принятие и диффузия.
- Правый угол — “Важное действие”: ценности и ответственное действие.

Таким образом, исходя из диаграммы “трифлекса”, психологическая гибкость — это способность присутствовать в настоящем моменте, быть открытым и делать то, что важно: направлять свое внимание с любопытством и открытостью на все самое важное в данный момент; полностью открыться своему опыту, находить пространство для всех своих мыслей и чувств; действовать в соответствии со своими ценностями.

Если мы работаем над правым углом (“Важное действие”), а клиент сливается со своими мыслями или избегает их, можно плавно перейти к левому углу (“Открытость”) и помочь ему отделить себя от тяжелых мыслей или принять болезненные чувства.

Если мы работаем над левым углом (“Открытость”), а клиент крепко держится за какую-то мысль или борется с каким-то чувством, можно сместиться в правый угол (“Важное действие”). Например, можно спросить клиента: “Если вы будете крепко держаться за эту мысль, поможет ли она вам стать человеком, которым вы хотите, и делать то, что вы хотите?” Можно попросить его подумать о чем-то настолько важном, чтобы он захотел найти место для тяжелого чувства.

Наконец, если мы “застряли” либо в левом, либо в правом углу (или в обоих), можно легко вернуться в центр (верхний угол) и сосредоточиться на присутствии. “Присутствие” является мощной “тыловой” позицией, так как трудно сливаться с негативными мыслями или избегать их, если мы в полном контакте с настоящим моментом.

Чтобы “заземлить” клиента в моменте “здесь и сейчас”, сначала мы побуждаем его замечать внешние и физические аспекты своих переживаний: где он, что делает, что может наблюдать, слышать, осязать, пробовать на вкус и обонять (или любое сочетание этих элементов). После того как он все это заметит, мы просим его также отмечать свои мысли и чувства. Это плавным образом перетекает в диффузию и принятие, поскольку оба процесса начинаются с простой фиксации мыслей и чувств.

Возьмем, например, клиентку, которая находится в самой крайней точке слияния, избегания и неэффективного действия. У такой клиентки, скорее всего, будут проблемы во всех важных сферах жизни (и, вероятно, такой пугающий диагностический ярлык, как пограничное расстройство личности). Теперь предположим, что на первую нашу встречу она уже попадает на грани срыва либо шока и в первые несколько минут сеанса приходит в состояние крайнего дистресса или возбуждения.

Что можно сделать?

## **“Бросить якорь”**

Самый очевидный вариант — сразу выйти на вершину “трифлекса” и помочь клиентке заземлиться. Я советую применить очень полезную технику “бросание якоря”.

**Психотерапевт.** Извините, если это покажется вам грубым, но могу ли я вас на минуту прервать? Я хочу услышать окончание вашей истории, но есть кое-что еще, что нам нужно сделать в первую очередь. Видите ли, сейчас вас захлестывает волна эмоций. Пока буря болезненных мыслей и чувств пронесется в вашем теле и голове, пока вас сбивает с ног эта волна, вы не можете эффективно ничего делать. Давайте воспользуемся моментом, чтобы “бросить якорь”. Якорь не прогонит бурю; он просто будет удерживать вас на месте, пока буря не закончится. Ничего, если мы уделим этому минуту, а потом вы расскажете мне все остальное? *(Клиентка дает согласие, и психотерапевт продолжает процесс заземления или центрирования.)* Спасибо.

Что ж, продолжайте замечать эту тревогу в своем теле, эти страшные мысли в голове и одновременно с этим очень сильно упритесь ногами в пол. Сядьте прямо и почувствуйте свое тело в кресле. А также обведите взглядом комнату и обратите внимание на то, что вы видите и слышите. И одновременно с ощущением своего тела в кресле, ног на полу, наблюдением за комнатой и беспокойством в своем теле и мыслях... попробуйте реально контактировать со мной. Ощутите, что мы с вами работаем вместе, в этой комнате, прямо здесь и сейчас, делая что-то важное.

Обратите внимание, что в приведенном выше отрывке сеанса психотерапевт не просто говорит об АСТ, а практикует ее. Он прямо переходит к активной интервенции, хотя это всего лишь первый сеанс!

А что, если у клиентки начнется флешбэк или диссоциация? В таком случае можно отказаться от метафоры об эмоциональной буре и прямо перейти к заземлению или центрированию. На самом деле можно проводить эту краткую интервенцию заземления пять, десять или двадцать раз за один сеанс — так часто, как требуется для поддержания психологического присутствия клиентки — а затем попросить ее практиковать технику между сеансами.

Обратите внимание также на то, что во время процесса заземления психотерапевт не посылает клиентке противоречивые сообщения. Он просит ее не только замечать стоящие на полу ноги, тело в кресле, то, что она видит и слышит, но и тревожные мысли и чувства. Без последней

инструкции клиентка могла бы предположить, что цель заземления — отвлечься от болезненных мыслей и чувств.

Техники заземления или центрирования являются отличным средством первой реакции на любого клиента, который подавлен болью, сильно слит со своими мыслями, находится в кризисе, переживает панические атаки, флешбэки или диссоциации. Как только клиент будет снова присутствовать, можно мягко перейти к открытости или важным действиям.

Техника “бросания якоря” также является отличной отправной точкой работы с каждым клиентом, который борется с тяжелым дистрессом из-за нерешенной проблемы. Многие терапевты в таких ситуациях сразу переходят к режиму решения проблем, даже если клиент находится в состоянии сильного слияния или избегания. Однако это, скорее всего, будет неэффективно, так как в таком состоянии трудно мыслить ясно, а также упускается возможность научить клиента очень полезному навыку осознанности. Клиента сначала лучше “заземлить”, а затем перейти к конструктивному решению проблемы.

Конечно, некоторые клиенты очень огорчатся, потому что их проблема или ситуация не может быть решена прямо сейчас. Их дистресс явно требует принятия, и “бросание якоря” является эффективным инструментом.

**Психотерапевт.** Ясно, что вы хотите решить эту проблему как можно быстрее, и вскоре мы подумаем над тем, как это можно сделать. Но сначала давайте будем реалистами: крайне сложно справиться с проблемой или решить ее в ближайшие двадцать четыре часа. Поэтому нам нужно подумать о том, что вы будете делать в эти 24 часа. Вы можете потратить их, беспомощно барахтаясь в волне своих эмоций, или же “бросить якорь”, чтобы успокоиться; тогда буря не сможет так легко помыкать вами. Заземлившись, используйте это время, чтобы сделать что-нибудь полезное, целеустремленное или улучшающее жизнь.

**Клиентка.** Типа чего?

**Психотерапевт.** Ну, мы скоро к этому вернемся. Для начала, как насчет того, чтобы “бросить якорь”?

## Моделируйте, иницируйте и подкрепляйте

Как вы знаете, вся модель АСТ основана на концепции эффективности: “Работает ли то, что мы делаем, на задачу сделать вашу жизнь богатой, полноценной и значимой?” Если ответ на этот вопрос положительный, то мы говорим, что это поведение эффективно. А если ответ отрицательный, то оно неэффективно. Вероятно, вы также знаете, что АСТ основана на анализе поведения. Для того, кто анализирует поведение, термин “поведение” означает “все, что делает организм”. Таким образом, в поведенческом анализе все — мышление, чувства и воспоминания — это поведение, потому что представляет собой действия организма.

Во время каждого сеанса мы ищем два типа поведения: эффективное и неэффективное.

Когда мы находим эффективное поведение, мы должны его подкрепить, — сделать что-то, что приведет к сохранению или усилению поведения. А выявив неэффективное поведение, мы должны его изменить, усилив альтернативное, эффективное поведение. (В поведенческом анализе это называется *дифференциальным подкреплением*.)

Таким образом, на любом сеансе АСТ мы стремимся постоянно моделировать, иницировать и подкреплять шесть основных процессов АСТ.

## Моделирование процессов АСТ

Мы моделируем все основные процессы АСТ в своем кабинете: работаем с осознанной, сострадательной, отвечающей ценностям установкой. Обращаем внимание на все с открытостью и любопытством. Отделяем себя от бесполезной болтовни своего разума. Охотно освобождаем место для своего дискомфорта, чтобы помочь клиенту. И находимся в контакте со своими ценностями как коуча или терапевта: сострадание, уважение, честность, аутентичность, забота о клиенте, взаимосвязь с ним, вклад в общее дело и т.д.

## Инициирование процессов АСТ

На каждом сеансе необходимо активно инициировать психологическую гибкость. Другими словами, мы должны побудить клиента практиковать осознанность, быть в контакте с ценностями, ставить цели и предпринимать ответственные действия *во время сеанса*. Есть

два основных способа сделать это, и они часто совпадают: структурированные упражнения и фиксирование внимания на процессах (или комментирование их).

## **Структурированные упражнения**

Новички в АСТ склонны придерживаться структурированных упражнений: физических метафор (тех, которые разыгрываются); вербальных метафор (тех, которые описываются словами); рабочих листов; конкретных техник (например, распевания мыслей или высказывания благодарности разуму); экспириентальных упражнений (например, осознанного дыхания, визуализации мыслей в виде плывущих по реке листьев или представления собственных похорон).

## **Замечание и комментирование процессов**

По мере знакомства с АСТ вы понимаете, что можете инициировать основные процессы, просто комментируя происходящее. Например, можно инициировать диффузию, просто задавая клиенту такие вопросы, как: “Можете ли вы обратить внимание на то, что ваш разум говорит вам прямо сейчас?” или “Вы замечаете, как ваш разум продолжает возвращать вас к этой теме?” Можно инициировать принятие посредством таких комментариев: “Как вы реагируете на это чувство прямо сейчас? Активно боретесь с ним? Миритесь с ним? Отказываетесь от борьбы?” Можно установить контакт с ценностями клиента с помощью таких комментариев, как: “Похоже, это действительно значимо для вас. Что именно кажется вам здесь важным?”

## **Подкрепление процессов АСТ**

Когда во время сеанса вы наблюдаете признаки психологической гибкости — связь с ценностями, диффузию бесполезных мыслей, принятие дискомфорта, участие в процессе здесь и сейчас, практику самосострадания и тому подобное — все это примеры эффективного поведения. Поэтому активно подкрепляйте такое поведение по мере его возникновения. Есть много способов сделать это. Можете поделиться с клиентом тем, что заметили, и прокомментировать это так, чтобы он воспринял это как поощрение или похвалу. Проявите интерес к тому, как клиент демонстрирует это поведение. Попросите клиента замечать,

что он делает и какой эффект это оказывает. Или можете поделиться с ним тем, как его поведение влияет на ваши чувства или терапевтические отношения. Вот несколько примеров, которые помогут подкрепить процессы АСТ во время сеанса.

- Я не могу не отметить, что вы прямо сейчас действительно участвуете в работе. Ранее на сеансе вы казались мне немного отстраненным и рассеянным, но теперь, похоже, вы реально присутствуете. Вы сами это заметили? Как это повлияло на вас? Вы когда-нибудь участвовали в процессах так, как сейчас, занимаясь другими сферами своей жизни?
- Ух ты! Меня радует, когда вижу, что вы входите в контакт со своими ценностями. Чувствую себя польщенным.
- Вы это заметили? На мгновение вы полностью зависли на крючке у своего разума. А потом легко соскочили. Как вам это удалось?
- Чувствую, что, несмотря на сильную боль, вы все же реально взаимодействуете со мной — действительно участвуете. Несколько минут назад мне казалось, что между нами стена, но теперь, похоже, она разрушена.
- Должен признаться, я впечатлен. Вы так долго боролись с беспокойством, а в течение последних нескольких минут не делали этого. Каково ощущение? Повлияло ли это как-то на наше взаимодействие? Мне любопытно: легче ли вам реально присутствовать, когда вы не слишком боретесь со своими чувствами?
- Большое спасибо, что поделились этим со мной, я чувствую себя польщенным.

Обратите внимание, что нельзя знать наверняка, подкрепили наши интервенции поведение или нет. Изначально следует предположить, что нужно сказать и сделать, чтобы это подкрепляло поведение. Затем следует это попробовать и осознанно оценить последствия.

Таким образом, если мы используем одну из вышеперечисленных стратегий, но она вызывает слияние и избегание, можно сделать вывод, что интервенция не *была* подкрепляющей (конкретно для этого поведения). Однако, если она ведет к усилению полезного поведения клиента, эта интервенция *была* подкрепляющей (конкретно для этого поведения). К сожалению, если какое-то действие подкрепляет

конкретное поведение, это не означает, что так будет происходить всякий раз. Желая инициировать новое поведение, мы должны сделать научное предположение о том, как его можно подкрепить, а затем осознанно оценить результаты.

## Поощрение эффективного поведения между сеансами

В дополнение к моделированию, инициированию и подкреплению эффективного поведения на сеансах следует как можно больше поощрять такое поведение между сеансами. Поэтому ближе к концу каждого сеанса мы просим клиента взять на себя обязательство выполнить определенные действия. Это может быть что угодно — от практики техник осознанности или заполнения рабочего листа о продвижении к какой-то связанной с ценностями цели до простого наблюдения за своим поведением в определенных контекстах и оценки последствий.

Следующий сеанс нужно начать с вопроса к клиенту о том, как все прошло. Если вместо этого мы начнем работу так, как предполагает ежедневная беседа: “Как прошла ваша неделя?” или “Как ваши дела сегодня?”, то рискуем потратить много времени на несфокусированные, неэффективные или не относящиеся к делу разговоры. Лучше выбрать более сфокусированную фразу, например: “В конце прошлого сеанса я попросил вас сделать X, Y и Z. Как вы смотрите на то, чтобы начать сегодня с разговора о том, как все прошло?”

Если клиент сообщает о положительной динамике, можно сказать что-то вроде: “О, это здорово!”, “Как вам это удалось?”, “Хотел бы я это видеть”, “Какую разницу в своих ощущениях вы почувствовали?”, “Я впечатлен”, “Как еще вы это использовали?”, “Были ли и другие достижения?”, “Ваша жена была приятно удивлена?”, “Рассказывая мне об этом, вы выглядите по-настоящему оживленным и энергичным”. Необходимо поощрить подобное поведение за пределами кабинета. (Естественно, нет никаких гарантий, что это поможет.)

Но что делать, если клиент не сообщает о положительной динамике? В таком случае следует в первую очередь сфокусировать его на принятии себя и сострадании к себе, а затем перейти к устранению различных барьеров и препятствий на пути к действию, о которых мы расскажем в части II этой книги.

## Избирательное подкрепление

Предположим, что клиент демонстрирует неэффективное поведение на протяжении большей части сеанса: например, постоянно беспокоится, руминирует, критикует себя, обвиняет других, борется со своими чувствами и т.д. И предположим, что терапевт практикует “поддерживающее консультирование”: другими словами, не делает ничего, кроме как сострадательно выслушивает, много сопереживает и говорит слова поддержки и поощрения. Каков будет вероятный исход?

В краткосрочной перспективе клиент, скорее всего, почувствует себя лучше. Ведь кто-то только что с состраданием и уважением выслушал его, проявив доброту и заботу. Однако, поскольку клиент был так хорошо вознагражден (добротой, заботой и уважением) за свое неэффективное поведение (беспокойство, руминации, обвинения и т.д.), высока вероятность, что такое поведение только *усилится*. Другими словами, психотерапевт, скорее всего, будет подкреплять этим бесполезное поведение клиента. Вместо того чтобы помогать ему, психотерапевт будет держать клиента в тупике.

Поэтому, наблюдая на сеансе неэффективное поведение, мы должны прервать клиента, а затем инициировать и подкрепить другое, более эффективное поведение — другими словами, дать избирательное подкрепление. Например, можно поделиться с клиентом своими наблюдениями, попросить его понаблюдать за тем, что он делает и какое влияние это оказывает на него. Либо расскажите клиенту, какие чувства у вас вызывает его поведение и какое влияние оно оказывает на терапевтические отношения. В части II этого руководства есть много примеров того, как это сделать.

## Эксперименты

- Вспомните свои последние сеансы и подумайте, сможете ли идентифицировать случаи эффективного и неэффективного поведения клиентов. Сможете ли определить, когда вы активно подкрепляли эффективное поведение?
- Придумайте простые собственные способы подкрепления эффективного поведения, когда видите, что оно происходит на сеансе. Затем попробуйте это со своими клиентами и оцените

результаты, осознавая тот факт, что способ подкрепления одного клиента может не подойти другому.

- Если в настоящее время у вас есть клиент, который сильно “застрял”, внимательно подумайте о предыдущем сеансе. Какое неэффективное поведение происходило на сеансе? Возможно, вы непреднамеренно подкрепили его, играя роль хорошего слушателя или хорошего парня? Какое более приемлемое поведение клиента вы могли бы избирательно подкрепить на следующем сеансе?

# Триггеры и выгоды

Были ли у вас когда-нибудь клиенты, которые говорили что-то вроде: “Я действительно хочу понять себя”, “Хочу измениться, но не знаю как”, “Не знаю, почему я продолжаю это делать” или “Я действительно хочу остановиться, но ничего не могу с собой поделать”? Вы когда-нибудь сталкивались с неэффективным поведением, которое не могли эффективно изменить?

Если да, то вам будет приятно узнать, что эти вопросы рассматриваются здесь. Сейчас мы познакомимся с мощным инструментом — возможно, главным инструментом АСТ — он поможет нам разработать широкий спектр эффективных интервенций, направленных на любое неэффективное поведение клиентов, а также позволит клиентам понять свое поведение, чтобы они могли более эффективно управлять собой.

## Триггеры, поведение и выгоды

Всякое поведение, эффективное или нет, целенаправленно; оно всегда нацелено на то, чтобы добиться определенного результата, осознаём мы это или нет. Для того чтобы выявить намерение или цель (функцию) поведения, нужно собрать о нем информацию по трем категориям: триггеры, само по себе поведение и выгоды, как показано в табл. 4.1. (Обратите внимание, что таблица сортирует информацию последовательно, от триггеров к выгодам через поведение; но поскольку поведение, на которое направлена интервенция, является отправной точкой функционального анализа, его вносят первым, поэтому я обсуждаю его в первом из следующих далее разделов.)

Таблица 4.1. Функциональный анализ поведения (шаблон)

| Триггеры<br>(ситуации, мысли<br>и чувства, которые<br>предшествуют<br>поведению) | Поведение<br>(то, что человек<br>делает) | Выгоды<br>(следствия, которые<br>поддерживают<br>поведение) |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
|                                                                                  |                                          |                                                             |

## Поведение

Как мы уже говорили в главе 3, слово “поведение” означает любые действия человека. Публичное поведение — это действия человека, которые потенциально могут непосредственно наблюдать другие. Обратите внимание на слово “потенциально”: если вы пьете алкоголь в полном одиночестве дома, это все равно будет классифицироваться как публичное поведение, потому что, хотя вы делаете это наедине с собой, за этим *потенциально* могут наблюдать другие — например, если бы в доме была установлена видеокамера. На повседневном языке публичное поведение мы обычно называем “действиями”.

Приватное поведение — это выполняемые человеком действия, за которыми может непосредственно наблюдать только сам человек. Приватное поведение людей включает такие виды деятельности, как мышление, мечтание и запоминание; никто не может непосредственно наблюдать за этими процессами, кроме выполняющего их человека.

Однако если мы будем записывать свои мысли, фантазии и воспоминания или говорить о них вслух, то такие действия (запись слов или разговор) станут публичным поведением, за которым потенциально могут наблюдать другие. (**Примечание** для начинающих нейроученых: да, аппарат МРТ или ПЭТ-сканер могут наблюдать паттерны электрохимической активности в мозгу, но не могут видеть слова и образы, которые сканируемый мозг переживает внутри себя.)

## Триггеры

“Триггеры” — удобный термин, которым непрофессионалы обозначают события, непосредственно предшествующие поведению. Профессиональный термин, которым при анализе поведения обозначают это понятие, — “антецеденты”. Триггеры, или антецеденты, поведения клиента обычно включают в себя ситуацию, в которой человек находится непосредственно перед поведением, а также мысли и чувства, которые он при этом испытывает. (В этой книге под мыслями и чувствами мы понимаем любые индивидуальные переживания, включая когниции, ощущения, побуждения, воспоминания, эмоции и образы.)

## Выгоды

Выгоды — это непосредственные результаты поведения, которые его поддерживают. В поведенческом анализе это называется “подкрепляющими следствиями”, или же непосредственными результатами поведения, которые его сохраняют и усиливают. (**Примечание:** если непосредственные результаты поведения со временем приводят к его *уменьшению*, они называются “отрицательным подкреплением”, или “наказанием”. В АСТ акцент делается на подкреплении эффективного поведения, а не наказании неэффективного, поэтому в этом руководстве мы не будем обсуждать наказания.)

## Определите функцию

В поведенческом анализе нас интересует не столько *форма* поведения (то, как оно выглядит в глазах стороннего наблюдателя), сколько функция самого поведения. Грубо говоря, функция поведения — это его цель, на достижение которой оно направлено. Чтобы определить функцию поведения, мы должны ответить на три важных вопроса.

- **Поведение:** что делает клиент?
- **Триггеры (антецеденты):** какие ситуации, мысли и чувства непосредственно предшествовали поведению?
- **Выгоды (усиливающие следствия):** какие результаты поведения продолжают его поддерживать?

Вот функциональный анализ поведения клиента, страдающего зависимостью от марихуаны, с помощью формулы: триггеры — поведение — выгоды (табл. 4.2).

Таблица 4.2. Функциональный анализ поведения (пример 1)

| <b>Триггеры</b><br><i>(ситуация, мысли и чувства, предшествующие поведению)</i>                                                                                                   | <b>Поведение</b><br><i>(то, что человек делает)</i> | <b>Выгоды</b><br><i>(следствия, которые поддерживают поведение)</i>          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ситуация:</b> один дома ночью<br><b>Мысли:</b> “У меня нет друзей”, “Я хотел бы больше общаться”<br><b>Чувства:</b> грусть, одиночество, тревога, скука, желание курить травку | Курю марихуану                                      | Чувство облегчения.<br><br>Болезненные мысли, чувства и побуждения пропадают |

В приведенной выше таблице можно легко заметить цель поведения: избавиться от болезненных мыслей и чувств. Конкретно для этого клиента выгоды от такого поведения очень большие; неудивительно, что он продолжает употреблять наркотики (с точки зрения поведенческого анализа можно сказать, что поведение сильно подкрепляется его следствиями).

Вот еще одна таблица триггеров, поведения и выгод для того же клиента (табл. 4.3).

Опять же, триггеры и выгоды четко указывают на функцию поведения: избежать болезненных мыслей и чувств. И опять же, для данного клиента это большие выгоды (следствия сильно подкрепляют поведение), поэтому употребление марихуаны продолжается, несмотря на попытки бросить.

Таблица 4.3. Функциональный анализ поведения (пример 2)

| <b>Триггеры</b><br><i>(ситуация, мысли и чувства, предшествующие поведению)</i>                                                                                                                                                                                             | <b>Поведение</b><br><i>(то, что человек делает)</i> | <b>Выгоды</b><br><i>(следствия, которые поддерживают поведение)</i>                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Ситуация:</b> пытаюсь бросить курить марихуану; не курю всего лишь 24 часа; переживаю острую абстиненцию</p> <p><b>Мысли:</b> “Мне очень тяжело”, “Мне нужен косяк”, “Я больше не выдержу”</p> <p><b>Чувства:</b> тревога, абстинентный синдром, тяга к марихуане</p> | Курю марихуану                                      | <p>Чувство облегчения.</p> <p>Болезненные мысли, чувства, побуждения и абстинентный синдром пропадают</p> |

Итак, когда клиенты спрашивают: “Почему я продолжаю это делать?”, очень полезно взять лист бумаги, разделить его на три столбца, как указано выше, и расписать триггеры, поведение и анализ выгод. Чтобы помочь развить этот навык, который, я гарантирую, повысит вашу эффективность в АСТ, подумайте о том, как провести анализ поведения трех клиентов, которых я привел в качестве примера ниже. Я задал форму (табл. 4.4) поведения (для простоты в каждом случае это публичное поведение); ваша задача состоит в том, чтобы добавить триггеры и выгоды. Помните, что триггеры и выгоды — это события, происходящие непосредственно до или после проблемного поведения. Чтобы это событие выполняло функцию триггера или выгоды, между поведением и событием, которое предшествует ему или следует за ним, за исключением нескольких редких случаев, должен быть очень короткий интервал времени.

Таблица 4.4. Функциональный анализ поведения (форма для заполнения)

| Триггеры<br>(ситуация, мысли и чувства, предшествующие поведению) | Поведение<br>(то, что человек делает)                                     | Выгоды<br>(следствия, которые поддерживают поведение) |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
|                                                                   | Аддиктивное поведение<br>(наркотики, алкоголь, азартные игры)             |                                                       |
|                                                                   | Социальная изоляция                                                       |                                                       |
|                                                                   | Суицидальное поведение<br>(клиентка говорит, что хочет покончить с собой) |                                                       |

Пожалуйста, прежде чем читать дальше, выполните это упражнение. Очень важно, чтобы вы ухватили саму концепцию. Даже если у вас никогда не было клиентов с такими проблемами, пожалуйста, найдите время, чтобы представить, какими могут быть триггеры и выгоды у людей с таким поведением. (Если вы полностью “застряли”, не переживайте. Я написал ответы на эти вопросы в документе, который можно загрузить на английском языке со страницы бесплатных ресурсов на сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au).)

## **Пересмотр представления об эффективности**

Надеюсь, теперь вы усвоили понятия эффективного и неэффективного поведения: при эффективном поведении выгодами являются процветание, активность, а также богатый, полноценный и значимый жизненный опыт.

При неэффективном поведении, хотя такие выгоды, как избегание боли или хорошее самочувствие, и присутствуют, само поведение в долгосрочной перспективе имеет большие издержки: увеличение страданий, отсутствие удовлетворения, спад активности и жизнь, лишенная разнообразия, полноты и смысла.

## **Обсуждения или столбцы**

Имейте в виду, что вы не обязаны рисовать на бумаге таблицы в три столбика, чтобы вписывать туда триггеры, поведение и выгоды клиентов. Если хотите, можете это проговаривать. Однако иногда крайне полезно составлять именно таблицы. Почему? Во-первых, можно отдать таблицу клиенту, чтобы он взял ее домой, это позволит ему вспомнить, о чем вы говорили на сеансе. И во-вторых, что еще более важно, заполненную таблицу можно использовать при планировании интервенций, как описано ниже.

## **Сбор информации**

Давайте начнем этот раздел с составления таблицы триггеров, поведения и выгод клиента, который хочет перестать беспокоиться (табл. 4.5).

Таблица 4.5. Функциональный анализ поведения (пример 3)

| Триггеры<br>(ситуация, мысли и чувства, предшествующие поведению)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Поведение<br>(то, что человек делает) | Выгоды<br>(следствия, которые поддерживают поведение)                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Ситуация:</b> клиент находится на работе за несколько часов до второго свидания с новой девушкой</p> <p><b>Мысли:</b> “Она решит, что я скучный”, “Я не буду знать, о чем с ней говорить”, “Когда она поймет, что я реально собой представляю, она меня бросит”, “Я опять подставлюсь и получу отказ”, “Все пройдет очень плохо”</p> <p><b>Чувства:</b> тревога, страх отказа</p> | Беспокойство                          | <p>Беспокойство отвлекает от неприятных ощущений в теле</p> <p>Беспокойство создает ощущение напряженной работы по решению проблемы</p> <p>Беспокойство помогает готовить себя к худшему</p> |

## Запись поведения

В данном случае в столбец с поведением мы будем вносить приватное поведение. (Обратите внимание: в этот столбец лучше вносить либо публичное, либо приватное поведение. Если мы будем записывать и то, и другое, это будет сбивать с толку.)

## Определение триггеров

Заполнив столбец поведения, мы переходим к триггерам. Естественно, многие клиенты не могут сразу определить свои триггеры. В таких случаях мы пытаемся воссоздать триггерную ситуацию и идентифицировать триггерные мысли и чувства. Вот несколько способов, которыми можно это сделать.

- Ничего, если мы перемотаем сеанс до того момента, как вы сделали *X* (без оценивания называет проблемное поведение клиента, которое только что появилось), и посмотрим, сможем ли мы

определить, что его вызвало? Это началось сразу после того, как я задал вам вопрос о ценностях. Итак, если вы не против, я хочу задать вам этот же вопрос снова, но сейчас прошу сделать десятисекундную паузу и обратить внимание на мысли и чувства, которые у вас при этом появятся, наблюдая за желанием повторить это поведение.

- Итак, постарайтесь вспомнить, как это было в последний раз. Представьте себе сцену как можно ярче, как если бы она происходила прямо сейчас. *(Затем, чтобы прояснить ситуацию, мысли и чувства клиента, психотерапевт задает ряд вопросов в следующем порядке.)* Где вы сейчас находитесь?.. Что вы делаете?.. Который сейчас час?.. Что вы видите и слышите?.. Чем вы занимаетесь?.. Кто сейчас перед вами?.. Что этот человек говорит или делает?.. Как вы себя чувствуете?.. Что вы думаете?

## Определение выгод

Далее заполняем столбец выгод. Опять же, клиенты часто не могут определить выгоды своего поведения, поэтому нужно провести с ними определенное психообразование. Следует объяснить, что все типы “проблемного” поведения каким-то образом выгодны клиенту, и эти выгоды можно разделить на четыре основные категории (которые часто пересекаются друг с другом).

- Мы начинаем чувствовать себя хорошо.
- Мы избегаем неприятных мыслей и чувств или избавляемся от них.
- Мы выходим из неприятной ситуации.
- Мы привлекаем к себе внимание.

После того как клиент это поймет, можно спросить, получает ли он какие-то из этих выгод, участвуя в проблемном поведении. В примере, который следует далее, клиент пришел в терапию, чтобы научиться управлять гневом. Он смог легко определить триггеры своего агрессивного поведения, но либо не хотел, либо не мог понять выгоды. Вот как выглядела его таблица триггеров, поведения и выгод (табл. 4.6).

Таблица 4.6. Функциональный анализ поведения (пример 4)

| Триггеры<br>(ситуация, мысли и чувства,<br>предшествующие<br>поведению)                                                                                                                                                                             | Поведение<br>(то, что человек<br>делает)      | Выгоды<br>(следствия, которые<br>поддерживают<br>поведение) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <p><b>Ситуация:</b> жена жаловалась, потому что я пришел домой слишком поздно</p> <p><b>Мысли:</b> “Она такая зануда”, “Она всегда меня достает”, “Почему она не может просто оставить меня в покое?”</p> <p><b>Чувства:</b> злость, фрустрация</p> | Кричал, ругался, ломал вещи, угрожал насилием |                                                             |

**Примечание:** это может показаться констатацией очевидного, но мы всегда должны стараться не описывать поведение в оценочных терминах. Мы не должны писать: “доставала ворчанием мужа” или “как тюлень валялась на диване”; а вместо этого: “неоднократно раздраженным тоном напоминала мужу сделать что-то” или “провела шесть часов на диване за чтением журналов, дремала и смотрела телевизор”. Таким образом, в приведенной выше таблице вы видите не оценочное описание агрессивного поведения клиента, без использования таких слов, как “издевался” или “жестоко обращался”.

Вот пример того, как психотерапевт помог этому клиенту прояснить его выгоды.

**Психотерапевт.** Иногда крайне нелегко распознать выгоды, которые вы получаете от своего поведения. Тем не менее, как правило, они делятся на четыре основные категории: помогают чувствовать себя хорошо, не дают чувствовать себя плохо, помогают выйти из сложной ситуации или привлечь к себе внимание. Поэтому мне кажется, что по крайней мере одной из ваших целей было выйти из сложной ситуации. Вы описали это как (цитирует триггеры) то, чтобы жена перестала вас доставать и оставила просто в покое. Так и произошло?

**Клиент.** Да, она убежала в спальню.

**Психотерапевт.** Итак, одно большое вознаграждение, которое вы получили за свое поведение, — вышли из этой неприятной ситуации. Вы почувствовали облегчение?

**Клиент.** Готов поспорить, что да!

**Психотерапевт.** Итак, вот еще две выгоды: избавились от неприятных ощущений гнева и разочарования и получили определенные приятные эмоции.

Если, несмотря на такой подход, идея получения выгод не ясна клиенту, можно без оценивания описать их.

Заполнив столбец выгод, можно вернуться к понятию эффективности, как в следующем примере, который является продолжением предыдущего сценария.

**Психотерапевт** (*показывает на колонку с поведением*). Итак, такого рода поведение имеет реальные выгоды для вас. (*Показывает на колонку выгод.*) Оно позволяет вам выйти из этой ситуации (*показывает на ситуацию в колонке триггеров*), избавляет от неприятных мыслей и чувств (*показывает на мысли и чувства в колонке триггеров*) и приносит чувство облегчения. Но давайте вернемся к этому через минуту. (*Берет рабочий лист “Целевая мишень” (описанный в главе 6) и указывает на область отношений.*) Это то, над чем вы хотели поработать, — над своим браком, верно? Итак, с точки зрения налаживания с женой тех отношений, которые вы хотите, приближает ли данное поведение вас к этой цели или, наоборот, удаляет?

Как только клиент поймет неэффективность своего поведения, психотерапевт должен рассмотреть альтернативные эффективные варианты поведения. Но прежде чем мы перейдем к теме разработки эффективных, основанных на функциональном анализе интервенций, обратите внимание, что такие процессы, как беспокойство и руминации, имеют одинаково подкрепляющие следствия для большинства людей. Во-первых, это высоко когнитивные процессы, которые задействуют наши мысли и поэтому помогают избежать неприятных

ощущений в теле. И во-вторых, они создают ощущение напряженной работы над решением наших проблем. Многие клиенты не осознают этих выгод, и в таком случае мы должны им их объяснить; это важная часть психообразования. Однако клиенты, отличающиеся сильным беспокойством, как правило, осознают еще одну характерную выгоду: беспокойство помогает им подготовиться к наихудшему сценарию. В функциональном анализе поведения клиента (ранее в этой главе), который на работе беспокоился о предстоящем свидании, можно наблюдать все три эти выгоды.

## Разработка эффективных интервенций

После заполнения таблицы вы уже можете продумывать интервенции, основанные на осознанности, ценностях или том и другом, начав с любого угла “трифлекса”. К примеру, с клиентом, который беспокоился на работе из-за предстоящего свидания с девушкой, можно начать с угла “Важные дела” и спросить о его ценностях как работника. Предположим, он определит такие важные вещи, как продуктивность, эффективность или мастерство. В таком случае можно сказать: “Итак, пусть я и говорю очевидное, но ваше беспокойство на работе не помогает вам жить в соответствии с этими ценностями”.

Как только клиент поймет, что беспокойство неэффективно, можно рассмотреть альтернативные модели поведения, которые будут более эффективны. Опять же, можно выбрать их, начав с любого угла “трифлекса”. Например, можно выбрать поведение, начав с угла “Открытость”.

**Психотерапевт** (*показывает на столбец триггеров*). Наверное, когда в следующий раз у вас появятся эти мысли и чувства, эффективнее будет отнестись к ним по-другому, чтобы они меньше на вас влияли. Вместо того чтобы беспокоиться, не могли бы вы делать что-нибудь более полезное?

После этого психотерапевт может познакомить клиента с новым поведением из раздела “Открытость”: техниками диффузии при спокойных мыслях и техниками принятия при физических ощущениях беспокойства.

В качестве альтернативы можно начать с угла “Важные дела”.

**Психотерапевт.** Наверное, в следующий раз при возникновении этих триггеров было бы полезно вместо беспокойства сделать что-нибудь еще — действовать более эффективно на основе ваших ценностей.

Затем психотерапевт может ввести новые модели поведения из раздела “Важные дела”: например, конструктивное решение проблем или составление эффективных планов действий.

Конечно, можно начать с угла “Присутствие”.

**Психотерапевт.** Когда возникают такие мысли и чувства, скорее всего, очень трудно оставаться сосредоточенным на поставленной задаче. В каком-то смысле “беспокоиться” и означает “оставаться на крючке у своих мыслей о том, что что-то может пойти не так в будущем”, потеряв связь с происходящим здесь и сейчас. И, естественно, чем больше вы отвлекаетесь и рассеяны, тем больше страдает ваша работа. То, что реально может в этом помочь, — освоить навык фокусировать внимание на поставленной задаче. Это означает развить способность удерживать свое внимание на чем-то, вместо того чтобы попадать на крючок своих мыслей и чувств. Великая сила, скрытая в сконцентрированном на задаче внимании, заключается в том, что это не только противоядие от беспокойства, но и ключ к успеху в любой области жизни. Если мы хотим делать что-то по-настоящему хорошо — от вождения машины до занятий любовью, от игры в теннис до приготовления ужина — нужно оставаться сосредоточенными и вовлеченными в то, что делаем.

Теперь, чтобы помочь тренировать сосредоточенность внимания на задаче, психотерапевт может познакомить клиента со всеми видами поведения из раздела “Присутствие”: осознанное дыхание, осознанная ходьба, осознанное питание, осознанное питье, осознанное слушание, осознанное завязывание шнурков и т.д.

И последнее, но не менее важное: можно посмотреть на столбец выгод с точки зрения эффективности, противопоставляя выгоды жизненным издержкам. Чтобы проиллюстрировать это, вернемся к более раннему примеру клиента, страдавшего зависимостью от марихуаны.

**Психотерапевт** (*показывает на столбец поведения*). Итак, когда вы курите марихуану, это явно дает вам большие выгоды. (*Указывает на столбец выгод*.) Мгновенно избавляет от всех неприятных мыслей и ощущений и помогает почувствовать себя хорошо, спокойно и расслабленно. Но чего это стоит вам в долгосрочной перспективе?

Теперь психотерапевт подводит клиента к психологическому контакту с долгосрочными издержками поведения. Для этого он может задавать клиенту следующие вопросы: “В долгосрочной перспективе поможет ли это вам жить той жизнью, какой вы хотите?” или, более конкретно, “Поможет ли это сохранить тот брак [карьеру, физическое здоровье и т.п.], какой вы хотите?”, “Как это влияет на ваши отношения?”, “Помогает ли это вам быть тем отцом, каким вы хотите быть?”

Если психотерапевт использует классический рабочий лист “Целевая мишень”, он может спросить: “Приближает ли это вас к цели или, наоборот, удаляет от нее?”

(Если вы не знакомы с очень мощным АСТ-инструментом — рабочим листом “Целевая мишень”, прежде чем продолжить чтение этой главы, обратитесь к главе 6, где он подробно описан.)

## Преимущества функционального анализа

Пожалуйста, найдите минутку, чтобы подумать о том, насколько полезен функциональный анализ (выявление триггеров, поведения и выгод). В КПТ его называют *АВС-анализом antecedентов, поведения и следствий*. Функциональный анализ может помочь нам и нашим клиентам понять функцию какого бы то ни было поведения — от очищения желудка до переедания, от руминаций до фантазий о мести, от попыток самоубийства до азартных игр, и от поиска заверений до избегания вечеринок. Он позволяет выяснить не только то, что мотивирует поведение (триггеры), но и то, что его поддерживает (выгоды). Кроме того, он открывает путь к прямому и честному взгляду на эффективность (сравнение выгод с издержками) любого данного поведения. Наконец, это позволяет нам генерировать многочисленные интервенции из любой части “гексафлекса” или “трифлекса”. Другими словами, это идеальный инструмент для выхода из тупика в АСТ!

## Эксперименты

- Прямо сейчас сделайте два анализа триггеров, поведения и выгод. Выберите двух клиентов, с которыми работаете, и проанализируйте одно публичное и одно приватное поведение.
- Напишите для этих двух клиентов таблицы триггеров, поведения и выгод для мозгового штурма на следующих сеансах.
- На следующей неделе проведите по меньшей мере один анализ триггеров, поведения и выгод на сеансе вместе с клиентом.
- Если хотите узнать больше об анализе поведения, самая подходящая книга для начинающих — *The ABCs of Human Behavior* [9].



## ЧАСТЬ II

# **Как вывести клиента из тупика**



# Сопrotивляющийся терапии клиент

Сопrotивление клиента может иметь разные причины и принимать разные формы. Посещать терапию его может обязать суд, общество медицинского страхования или государственное агентство социального обеспечения. Принудить к терапии клиента может партнер, который угрожает от него уйти, или босс, который угрожает его уволить, если он “не разберется с собой”. Из лучших побуждений его могут подталкивать к этому друзья, родственники или медицинские работники, например лечащий врач. Но что бы ни было причиной его прихода в терапию, одно можно сказать наверняка: сопротивляющиеся клиенты не проявляют энтузиазма, желания или открытости; они не хотят покупать то, что мы им продаем.

## Четыре шага к победе над сопротивлением клиента

Вот четырехэтапный подход к продаже АСТ сопротивляющимся клиентам, который представляет собой свободный пересказ работы Келли Уилсон, одной из основательниц АСТ.

- Сопереживание.
- Нормализация и валидация.
- Декларирование собственных ценностей.
- Использование метафоры переключателя свободной воли.

Я рассмотрю эти этапы один за другим, но, прежде чем мы пойдем дальше, хочу сказать, что работаю только со взрослыми клиентами. У меня нет опыта работы с детьми и подростками, а почти все, что последует далее, может не подходить для этих возрастных категорий.

Если вы работаете с детьми и подростками, пожалуйста, будьте очень осторожны в отношении использования материала этой главы, и если сомневаетесь, то лучше откажитесь. (Ну и, конечно, как всегда с АСТ-моделями, адаптируйте их к своему стилю и типу клиентов, с которыми работаете.)

## Этап 1. Сопереживание

Начинаем с того, что ставим себя на место клиента. Можно сказать: “Если бы меня заставили сюда прийти и в лице психотерапевта я увидел похожего на себя человека, я был бы не слишком рад. Лично я ненавижу, когда мне говорят, что делать. Думаю, будь я на вашем месте, я бы очень злился. Поэтому мне интересно, что сейчас чувствуете вы?”

## Этап 2. Нормализация и валидация

Клиенты будут реагировать на первый этап по-разному. Одни будут использовать это как возможность выплеснуть свой гнев и фрустрацию. Другие будут все отрицать: “Нет, хорошо, что я здесь. *Правда!*” Третьи воспользуются возможностью поделиться своими чувствами. Независимо от реакции клиента, мы должны нормализовать и валидировать ее. Например, сказать: “Это вполне понятно. Я думаю, что чувствовал бы себя так же, если бы мы поменялись ролями”.

Клиентам, которые утверждают, что с ними все в порядке, они счастливы или их ничего не беспокоит, я говорю: “Должен признать, меня это немного удивляет. Но все нормально, каждый человек реагирует на жизненные трудности своим уникальным способом, и если вас ничего не смущает, это замечательно”.

## Этап 3. Декларирование собственных ценностей

В идеале лучше предварить этап 3, декларирование собственных ценностей, небольшой оговоркой. Можно сказать клиенту: “Я должен сообщить вам нечто очень важное, но не рассчитываю, что вы поверите хотя бы одному моему слову. На самом деле, полагаю, вы подумаете: “Чудак несет полную чушь”. И это вполне нормально. Вы не обязаны мне верить, но мне важно сказать вам это”.

Затем мы декларируем свои ценности: что мотивирует нас выполнять эту работу. Я говорю клиентам примерно так: “Я занимаюсь этой работой, потому что для меня действительно ценно помогать людям добиваться лучшей жизни. Так что я здесь не по решению суда [*вашего босса, партнера, работодателя и т.д.*]. На самом деле я здесь для вас — чтобы помочь вам построить лучшую жизнь, как бы *вы* ее ни определили. И я искренне хочу этого. Меня не интересует то, что суд [*ваш начальник, партнер, работодатель и т.д.*] считает для вас лучшей жизнью, меня интересует то, как ее определяете *вы*”.

Если клиент скажет: “Вы здесь ради денег”, можете ответить следующим образом: “Вполне естественно, что вы так думаете. И правда, что мне платят за эту работу. Но я здесь не *только* из-за денег. Я искренне ценю помощь людям в построении ими лучшей жизни. И опять же, вы не обязаны верить в это. Если хотите верить, что я здесь только ради денег, это нормально. Последнее, что я хочу делать, так это тратить наше время на попытки убедить вас в обратном”.

## Этап 4. Использование метафоры переключателя свободной воли

Наконец, мы вводим метафору переключателя свободной воли.

**Психотерапевт.** Прежде чем мы пойдем дальше, я хочу, чтобы вы вообразили кое-что. Представьте, что перед вами находится переключатель, который управляет вашей свободной волей. Когда он отключен, вы находитесь здесь против своей воли. Вы присутствуете здесь не ради себя, а только потому, что суд [*ваш начальник, партнер, работодатель и т.д.*] заставил [*угрожал, принуждал, подталкивал, придирался, обязал и т.д.*] вас к тому, чтобы прийти.

Таким образом, пребывание здесь с отключенной свободной волей является для вас пустой тратой времени. Конечно, вы можете доставить удовольствие людям, которые вас сюда послали, но ничего при этом не получить для себя. Вы можете заполнить время сеанса разными способами — жалуюсь на людей, которые вас послали, злясь на меня, глядя в окно, давая односложные ответы или говоря мне то, что, по вашему мнению,

я хочу услышать — но что бы вы ни делали, по большому счету это будет пустой тратой времени.

Однако, если вы включите свою свободную волю, все поменяется. В тот момент, когда она включится, вы будете здесь находиться уже ради себя — не ради кого-то, а только **ради себя**. Вы будете находиться здесь, чтобы использовать это время себе во благо, получить что-то из того, что может сделать вашу жизнь каким-то образом лучше. Помните, моя задача в этом кабинете — помогать людям добиваться лучшей жизни. Итак, в тот момент, когда вы включите свою свободную волю, вы получите в свое распоряжение все мои ресурсы, и мы сможем работать вместе, чтобы помочь вам сделать свою жизнь в чем-то лучше. И под словом “лучше” я имею в виду лучше в вашем понимании, а не в понимании суда [*вашего начальника, партнера, работодателя и др.*].

И вот еще что: включаете вы переключатель свободной воли или нет, это никак не влияет на ваше посещение сеансов; это просто определяет, является ваше присутствие здесь пустой тратой времени или возможностью внести позитивные изменения в свою жизнь. Конечно, никто не может заставить вас включить переключатель, это полностью зависит от вас. Итак, что вы решили — включить его или оставить выключенным?

Большинство клиентов соглашаются включить переключатель. Если клиент решит оставить его выключенным, можно сказать: “Довольно честно с вашей стороны. Дело в том, что у меня нет власти заставить вас делать что-либо против вашей воли. Единственный способ, которым можно проводить это время эффективно, — работать вместе, в одной команде, чтобы я мог помочь вам добиться лучшей жизни. Если ваш переключатель выключен — это пустая трата не только вашего времени, но и моего. Так что, может быть, лучше нам закончить сеанс прямо сейчас?”

В этот момент клиент обычно протестует: “Но так я попаду в тюрьму [*жена меня бросит, босс меня уволит, я не верну детей из-под опеки и др.*]”. В ответ можно сказать: “Хорошо, тогда как насчет того, чтобы включить свой переключатель и выполнять совместно работу

по построению жизни, в которой вам не грозит тюрьма [*начальник не угрожает уволить, партнер не грозитя уходом, детей у вас не отнимут и т.д.*].” (Однажды клиент сказал: “Послушай, приятель, все, что мне нужно, это письмо в суд, где говорится, что я пришел сюда на консультацию”. Мой ответ был соответствующим: “Хорошо, я готов написать письмо, в котором говорится следующее: «Клиент пришел на консультацию и через полчаса стало ясно, что мы не в состоянии проводить совместную полезную работу, поэтому мы закончили сеанс»”).

Прелесть метафоры о переключателе свободной воли в том, что определяет четкую повестку дня. Иногда нет смысла пытаться работать с теми, кто не хочет этого делать. Однако иногда мы решаем, что стоит попробовать провести хотя бы несколько сеансов, пусть даже с выключенным переключателем. Делая это, можно продолжать использовать переключатель в качестве точки отсчета. Можно сказать: “Хорошо, давайте продолжим. И я хочу, чтобы время от времени вы проверяли свой переключатель свободной воли и определяли, включен он или выключен. Я думаю, вы обнаружите, что, включая его, вы получите гораздо больше пользы от сеанса. Когда он будет выключен, скорее всего, проведенное вместе время вам покажется очень утомительным. Когда переключатель выключен, он будет высасывать все ваши силы”.

После этого, когда клиент начнет участвовать, проявлять интерес, открываться или вносить какой-то позитивный вклад в работу, независимо от того, насколько малым он покажется, необходимо делать все возможное, чтобы позитивно подкрепить это поведение, как обсуждалось в главе 3.

Если мы сможем добиться участия клиента, и он согласится с повесткой совместной работы — построением лучшей жизни, — это будет хороший старт. Мы всегда можем вернуться к метафоре о переключателе свободной воли. Например, если в середине сеанса клиент начинает смотреть в окно и отвечать односложно, можно сказать: “Мне кажется, что сейчас ваш переключатель свободной воли отключен. Что скажете?”

## Модификация процесса

Этот четырехэтапный процесс не является волшебной палочкой при работе с каждым сопротивляющимся клиентом, но он очень полезен, и, естественно, можно его модифицировать и адаптировать. Например,

однажды я давал советы консультантам, работавшим в государственной организации. Они оказались в сложной ситуации — пытались заставить безработных вернуться на рабочие места. Безработные не хотели посещать терапию, не хотели возвращаться на работу и посещали сеансы только потому, что их пособия по безработице были бы урезаны, если бы они отказались присутствовать. Вот какой подход мы придумали.

**Психотерапевт.** Я могу работать с вами двумя способами. Один из них — играть роль официального представителя государства, главная цель которого — любым путем вернуть вас на работу. Но дело в том, что я не очень люблю работать в такой манере. Я хотел бы своей главной целью сделать помощь людям в построении ими лучшей жизни. Это означает работать вместе, как одна команда, помогая вам добиться лучшей жизни, и под “лучшей жизнью” я имею в виду то, что определяет не государство, а вы сами. Моя цель — помочь вам создать лучшую жизнь, независимо от того, **вернетесь вы на работу или нет**. Мои работодатели были бы недовольны, если бы услышали, что я сейчас говорю, но это правда. Итак, каким из этих двух способов вы хотели бы работать со мной?

Этот подход весьма прагматичен, потому что, если клиент действительно не расположен работать, ему просто нужно вести себя на рабочем месте так проблемно, чтобы работодатель его уволил. Однако с точки зрения АСТ мы искренне хотим, чтобы клиент жил более богатой и полноценной жизнью — не важно, вернется он на работу или нет. Парадокс состоит в том, что, когда люди начинают осознавать свои ценности, часто они *хотят* вернуться на работу. Если же мы попытаемся *заставить* их вернуться на работу, то, скорее всего, потерпим неудачу.

Некоторые клиенты заявляют, что держат включенным переключатель свободной воли, а на самом деле это не так. Это может проявляться в том, что клиенты раздражаются гневными тирадами, обвиняя всех на свете в своих проблемах, настаивая на том, что всегда виноваты другие, или протестуют: “Почему я должен меняться? Я счастлив быть тем, каков есть!” Как нам относиться к таким заявлениям? Вы узнаете об этом в главах 6 и 8.

## Эксперименты

- Модифицируйте описанный выше четырехэтапный процесс под собственный стиль и отрепетируйте его несколько раз наедине с собой — в идеале перед зеркалом или с помощью записывающего устройства. Зачем? Потому что, если вы не отрепетируете этот процесс, то почти наверняка не вспомните его тогда, когда это будет нужно. Крайне маловероятно, что, просто прочитав эту главу, вы сможете эффективно применить данный подход, даже если прочитаете ее два или три раза.
- В следующий раз, столкнувшись с сопротивляющимся терапии клиентом, попробуйте применить этот подход и посмотреть, что получится.



# Помогите клиентам не отклоняться от цели

Клиенты часто “застревают” в АСТ либо потому, что психотерапевт не определяет повестку сеанса, либо потому, что, несмотря на принятую повестку, не может ей следовать. В этой главе мы рассмотрим обе проблемы.

## Выберите линию, которой будете следовать

Если мы начнем сеанс с вопроса: “Как прошла неделя?” или чего-то в этом роде, то наверняка создадим себе много проблем. Такого рода общие, несфокусированные вопросы подходят для клиента, который сконцентрирован, мотивирован, не отклоняется от цели и добивается постоянного прогресса, но губительны для клиента, который от сеанса к сеансу пребывает в тупике, не сконцентрирован, не мотивирован, не может или не хочет следовать цели. Если подобные вопросы мы будем задавать такому клиенту, то сеансы в лучшем случае превратятся в светские разговоры и пустую болтовню. Это ничем не поможет клиенту, и на общие темы уйдет ценное время сеанса. Кроме всего, в этом случае мы должны будем выслушать “главную проблему недели” клиента — описание или пересказ всех его трудностей, тревог и сожалений. Как только сеанс пойдет по такому пути, его будет трудно вернуть в нужное русло.

Для находящихся в тупике клиентов сеанс лучше всего начать с более директивных вопросов.

- Итак, как прошла эта неделя с точки зрения следования своим ценностям?
- Как проходила практика осознанности? Вы применяли технику диффузии [*принятия, заземления и т.д.*]?
- Как обстоят дела с этим рабочим листом [*упражнением, планом действий и т.д.*]?

Если клиент достиг своих целей, можно (чтобы подкрепить новое поведение) задать дополнительные вопросы.

- Как все прошло?
- Вы почувствовали разницу?
- Где еще вы это применяли?
- Как это повлияло на вашего партнера [*детей, друзей и др.*]?
- Как вы смогли проделать все это?
- Вам удалось применить это к другим сферам своей жизни?

Если клиент не достиг своих целей, мы с состраданием и уважением говорим ему: “Часто мы собираемся что-то сделать, но не можем следовать намеченному. Так бывает со всеми. Так было со мной бесчисленное количество раз. Неплохо было бы начать сегодняшний сеанс с анализа того, что вам помешало, и выяснить, как можно устранить подобные препятствия в следующий раз, когда они возникнут”.

Если клиент согласен, можем определить эти препятствия. Есть один простой способ сделать это — использовать акроним FEAR:

- F — слияние;
- E — чрезмерно завышенные цели;
- A — избегание дискомфорта;
- R — отдаление от ценностей.

Вы найдете подробное описание акронима FEAR — и противодействия ему, DARE (диффузия, принятие, реалистичные цели, следование ценностям) — в *ACT Made Simple* [1, С. 216].

Если клиент не хочет определить свои препятствия, можно использовать некоторые из изложенных в этой главе стратегий. Однако сначала нужно хорошо разобраться в себе.

## **Что мешает практикующим АСТ-терапевтам внедрять новые стратегии**

В этой книге мы рассмотрим разные стратегии выхода из тупика, гарантирующие успех, если вы ими воспользуетесь. (Успех гарантирован

на 100% — или я верну ваши деньги!) Но прежде давайте попытаемся ответить на вопрос: какие могут причины, мешающие психотерапевту внедрять новые, потенциально более эффективные стратегии? Пожалуйста, прежде чем читать дальше, на минуту задумайтесь над ответом на этот вопрос.



Всякий раз, рассматривая возможность выхода из своей зоны комфорта и внедрения новой стратегии, вы можете рассуждать следующим образом. *Клиенту это не понравится. Он решит, что я груб. Он подумает, что я равнодушен. Он может обидеться. Это может его разозлить. Он будет на меня жаловаться. Я разрушаю терапевтический альянс. Меня так не учили. Я чувствую себя некомфортно. Я могу сделать все неправильно или напортачить. Я слишком директивен.* Список сомнений можно продолжать и продолжать. Мы также можем испытывать такие переживания и ощущения, как тревога, страх, неуверенность, нежелание, учащенное сердцебиение, потение рук, комок в животе и т.д.

И, конечно же, как и все люди на планете, мы избегаем неприятных переживаний. Мы не терпим тревожных мыслей и чувств, хотим избежать или избавиться от некомфортных ощущений и поэтому ищем способы быстро и эффективно сделать это.

Вы ухватили мысль? Вместо того чтобы пробовать новую стратегию, мы с еще большим упорством делаем то, что привыкли делать. В краткосрочной перспективе это снижает наше беспокойство (и, естественно, мы находим в этом большую выгоду для себя — сильное подкрепляющее следствие). Однако долгосрочные издержки заключаются в том, что клиент застревает, мы не учимся новым навыкам, а остаемся в старой рутине, скучаем и расстраиваемся. Поэтому нам нужно постоянно спрашивать себя: “Готов ли я чувствовать дискомфорт, оказывая помощь клиентам?”

Если ответ будет отрицательным, следует поработать над собой.

Если ответ будет положительным, наша задача будет состоять в том, чтобы ответить на свои дискомфортные мысли и чувства диффузией и принятием, вернуться к ценностям, связанным с заботой о клиенте и внесением вклада в его лечение. Потом в соответствии с этими ценностями нужно совершить ответственное действие: выйти из зоны комфорта и попробовать что-то новое.

## Признайтесь в несфокусированных или непродуктивных сеансах

Предположим, что у вас было несколько несфокусированных или непродуктивных сеансов, на которых вы переходили от проблемы к проблеме, не достигая даже согласия о направлении движения. В таком случае начните следующий сеанс, открыто признав это. Вот два примера.

- Прежде чем продолжить, я хотел бы перед вами извиниться. По моей вине последние несколько сеансов были расфокусированными и непродуктивными. Например, на прошлой неделе я позволил обсуждению “ходить вокруг да около”, переходить от темы к теме; мы потратили очень много времени и сил на разговоры о разных проблемах и не сделали ничего, чтобы найти их конструктивное решение.
- На последних нескольких сеансах мы увлеклись разговорами о ваших беспокойствах [*сожалениях, болезненных событиях прошлого и т.д.*] и не дошли до практических шагов в направлении улучшения жизни здесь и сейчас.

Естественно, объясните это своими словами. Подход должен быть открытым и честным, но в то же время сострадательным и непредвзятым. Это ответственность психотерапевта, а не клиента — сделать сеанс сфокусированным и продуктивным. Поэтому, если мы не можем этого достичь, следует признаться и принести извинения. Это моделирует честность и самопринятие, а также помогает клиенту стать более открытым к следующему шагу: достижению соглашения о повестке.

## Согласуйте повестку

Прежде чем добиться кооперации с клиентом в вопросе выработки повестки, необходимо сделать первый шаг — сообщить ему, что вы хотели бы по-другому структурировать сеансы, объяснить причину и попросить разрешения.

**Психотерапевт.** Я боюсь, что, если все сеансы будут проходить так же, как и несколько последних, вы не увидите больших изменений в своей жизни. Поэтому как вы смотрите на то, чтобы переорганизовать наши сеансы?

Скорее всего, клиент ответит либо “Да, конечно”, либо “Что вы имеете в виду?” Оба ответа приведут к следующему шагу: обсуждению преимуществ повестки.

**Психотерапевт.** Я бы хотел, чтобы в начале каждого сеанса мы достигали соглашения о повестке — на каком конкретном вопросе, проблеме, цели или важной жизненной сфере мы хотели бы сосредоточиться во время сеанса. Если в ходе обсуждения появятся другие вопросы или проблемы, можно записать их и вернуться к ним позже.

## Подавите сопротивление клиентов

Клиенты разными способами могут сопротивляться этому предложению. Вот некоторые примеры.

- У меня так много проблем, что я не знаю, с чего начать.
- Мне крайне необходимо рассказать вам о X, Y и Z (*с последующим длинным и непрерывным монологом о X, Y и Z*).
- Понимаете, я просто хочу поговорить.
- Не думаю, что мне это поможет.

Прежде чем читать дальше, рассмотрите каждый из комментариев клиента и подумайте над тем, как отреагировать на него с помощью АСТ.



Теперь, когда вы выработали собственную АСТ-реакцию на каждое возражение клиента, читайте дальше и познакомьтесь с еще несколькими. (В каждом случае реакция психотерапевта — лишь одна из возможных.)

**Клиент.** Но у меня так много проблем, что я не знаю, с чего начать.

**Психотерапевт.** Да, так часто бывает. К счастью, мы разработали некоторые инструменты, чтобы помочь вам. *(Вынимает копию рабочего листа “Целевая мишень” и показывает его клиенту.*

**Примечание:** этот рабочий лист на английском языке можно скачать со страницы бесплатных ресурсов на сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au).)

Мы называем этот рабочий лист “Целевой мишенью”. Как видите, она разделена на четыре части согласно четырем главным областям жизни человека: значимые отношения; личностный рост и здоровье; отдых и развлечения; работа и образование. Итак, если бы сегодня нам нужно было сфокусироваться только на одной из этих областей, чтобы сделать что-нибудь, меняющее вашу жизнь к лучшему, что бы вы выбрали?

## Рабочий лист "Целевая мишень"

**Ваши ценности.** Что вы хотите делать в своей жизни? Какого рода человеком хотите быть? Какие личностные стороны или качества хотите развивать? Пожалуйста, напишите несколько слов под каждым заголовком ниже.

1. **Работа и образование:** род занятий, карьера, образование, развитие навыков.
2. **Отношения:** отношения с партнером, детьми, родителями, родственниками, друзьями и коллегами.
3. **Личностный рост и здоровье:** религия, духовность, творчество, жизненные навыки, медитация, йога, общение с природой; физические упражнения, питание и/или устранение факторов риска для здоровья.
4. **Досуг:** игры и развлечения, отдых и времяпрепровождение, интересы и творчество.

Поставьте на рис. 6.1 "X" в каждой из четырех частей мишени, чтобы обозначить, где вы сегодня находитесь.<sup>1</sup>

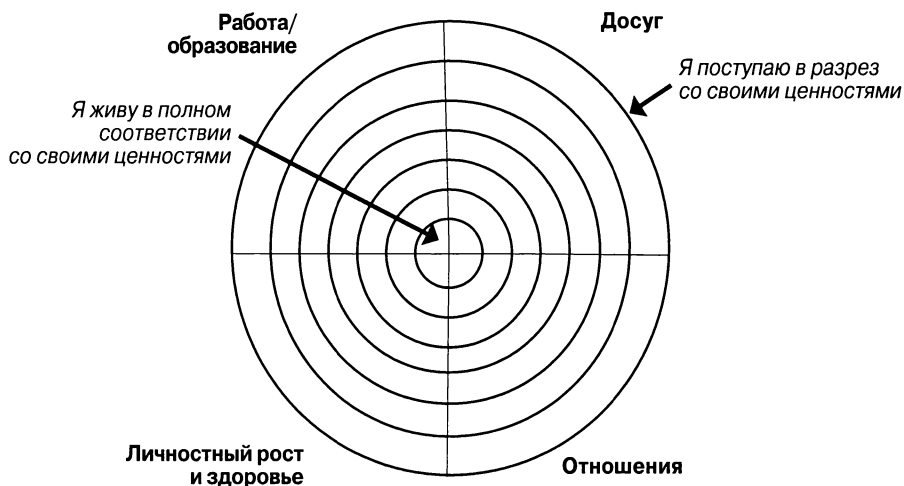


Рис. 6.1. Целевая мишень

<sup>1</sup> Взято из книги *Living Beyond Pain* Дж. Дала и Т. Лундрена с разрешения издательства New Harbinger Publications (Окленд, Калифорния), [www.newharbinger.com](http://www.newharbinger.com).



**Клиент.** Но мне крайне необходимо рассказать вам о X, Y и Z (*с последующим длинным и непрерывным монологом о X, Y и Z*).

**Психотерапевт** (*спокойно, с эмпатией и уважением прерывает клиента на полуслове*). Простите, если это покажется вам грубым, но можно мне на минуту прервать вас? Я хочу узнать, что вы собираетесь мне рассказать, но не хочу, чтобы этот сеанс прошел так же, как и два предыдущих. Он должен быть более продуктивным. Мне хочется, чтобы вы кое-что извлекли из сегодняшнего сеанса, то, что окажет позитивное влияние на некоторые области вашей жизни. В противном случае это будет пустой тратой времени. Поэтому как вы смотрите на то, чтобы, прежде чем перейти к обсуждению, начать с согласования повестки?

**Клиент.** Я думаю, что повестка дня вполне понятна. У меня по-прежнему проблемы с X, Y надо мной издевается, а с Z... (*Клиент снова пускается в длинный и непрерывный монолог о X, Y и Z.*)

**Психотерапевт** (*еще раз спокойно, с эмпатией и уважением останавливает клиента на полуслове*). Мне очень жаль снова прерывать вас. Я не хочу показаться грубым, и, как уже сказал, хочу услышать то, что вы собираетесь мне рассказать. Но прежде чем мы перейдем к этому, как вы смотрите на то, что я покажу вам инструмент, который поможет нам установить более продуктивную повестку и оставаться более сфокусированными? (*Достаёт рабочий лист “Целевая мишень” и, если необходимо, еще раз объясняет, почему необходимо установить повестку.*)

В такого рода сценариях психотерапевт обычно переживает большое беспокойство. Кроме всего, во многих моделях терапии нас учили думать, что такое поведение — верх бестактности, оно нарушает взаимопонимание или является проявлением неуважения к клиенту. Но спросите себя: если вы игнорируете проблемное поведение клиента, разве вы тем самым не подкрепляете его? Будет ли это последовательно отвечать вашим ценностями быть хорошим психотерапевтом? Разве вы не хотите помочь клиенту уменьшить проблемное поведение и избирательно усилить его более эффективное поведение? (В главе 8 я подробно расскажу о том, как справиться с проблемным поведением клиента на сеансе.)



**Клиент.** Понимаете, я просто хочу поговорить.

**Психотерапевт.** Конечно. И я хочу услышать, что вы расскажете. Но если моя цель состоит в том, чтобы помочь вам наладить лучшую жизнь, мы должны гораздо больше. Если все, что мы будем делать на наших сеансах, вы — рассказывать, а я — слушать и говорить приятные вещи, это вряд ли приведет к устойчивым позитивным изменениям в вашей жизни. Максимум, чего вы добьетесь — почувствуете себя на время лучше, потому что человек, который вас слушал и относился к вам хорошо, ничего не мог изменить. Вы не обязаны верить мне на слово. Подумайте о последних нескольких сеансах, где мы в основном этим и занимались. Помогли ли эти сеансы улучшить вашу жизнь каким-то значимым и продолжительным образом в любой из областей, которые вы считаете наиболее сложными?

**Клиент.** Нет. Но я чувствую себя лучше, когда разговариваю с вами.

**Психотерапевт.** Безусловно. Итак, как насчет того, чтобы сделать эти сеансы площадкой, где можно не только поговорить, но и привести какие-то позитивные изменения в жизнь?

Если клиент хочет только поддерживающего консультирования, у психотерапевта есть выбор: либо отказаться от АСТ и применить поддерживающее консультирование, либо направить клиента к другому психотерапевту. Однако, если клиент соглашается сотрудничать, психотерапевт может перейти к рабочему листу “Целевая мишень”.



**Клиент.** Не думаю, что это мне поможет.

**Психотерапевт.** Это совершенно нормальная мысль. Но, тем не менее, можем ли мы попробовать и посмотреть, как это работает, хотя ваш разум и говорит, что это пустая трата времени? (*Переходит к рабочему листу “Целевая мишень”.*)

## Используйте “Целевую мишень” для определения повестки

Поставив клиента перед необходимостью определить повестку дня сеанса, можно познакомить его с рабочим листом “Целевая мишень”. (Примечание: вы не должны ограничивать себя рабочим листом “Целевая мишень”. Я люблю использовать его с “застрявшими” клиентами по причине простоты этого инструмента, но его место может занять любой рабочий лист ценностей, который вам нравится.)

**Психотерапевт** (*держит в руках рабочий лист “Целевая мишень” так, чтобы клиент мог хорошо его видеть*). Как видите, эта форма разделена на четыре части согласно четырем основным областям жизни человека. Могу я попросить вас выбрать только один из этих квадрантов, чтобы сосредоточиться на нем на сеансах этой недели?

**Клиент.** Ни один из них ничего для меня не значит.

**Психотерапевт** (*говорит с состраданием*). Это дает мне некоторое представление о том, что вам пришлось пережить в этой жизни. Вам так от нее досталось, что стало уже все равно.

**Клиент** (*кивает*).

**Психотерапевт.** Но дело в том, что, работая над улучшением вашей жизни вместе, как одна команда, мы должны выбрать область, с которой нужно начать. Так что даже если вам сейчас не важна ни одна из них, можете ли вы просто выбрать какую-то?

**Клиент** (*качает головой*). Мне жаль. Я не знаю, с чего начать.

**Психотерапевт.** Вам не обязательно **знать**. Вам просто нужно выбрать один квадрант. Если хотите, закройте глаза и произвольно ткните пальцем в лист бумаги. Куда бы ни уткнулся ваш палец, мы начнем с этого квадранта.

**Клиент.** Ладно (*неохотно*). Я выберу один. (*Указывает на квадрант отношений.*)

Как только вы договоритесь с клиентом о конкретной области жизни, на которой будете фокусироваться, можете начать уточнять ценности и цели. Например, можно задать следующие вопросы.

- Что для вас по-настоящему важно в этой области жизни?
- Что вы хотите отстаивать в этой области?
- Если бы вы могли вести себя как человек, которым в глубине души мечтаете быть, как бы выглядела эта область вашей жизни? Как бы вы относились к другим? Как бы относились к себе? Какие качества или сильные стороны вы бы хотели воплотить? Что бы вы хотели делать постоянно?
- Какие люди важны для вас в этой области жизни? Как бы вы хотели вести себя с ними?
- Что бы вы хотели сделать или достичь в этой сфере? Хотели бы вы достичь каких-то конкретных целей?

Если клиент не может или не хочет отвечать на эти вопросы, вам нужно задуматься почему. Не потому ли, что он сливается с бесполезными мыслями, пытается избегать неприятных ощущений, или то и другое? Если это так, реакцией должна быть диффузия, принятие или то и другое. Или это потому, что он не знает, в чем его ценности, не понимает их значения или не видит смысла в их уточнении? Если да, то нужно перейти к работе по уточнению ценностей, которая описана в главе 7.

Однако, если клиент может определить ценности, мы переходим к постановке целей. Самый простой способ сделать это — спросить: “Какой маленький шаг вы можете сделать, чтобы приблизиться к своей цели в этой области жизни?”

Конечно, когда мы это делаем, появляются всевозможные препятствия, обычно в форме слияния и избегания, поэтому мы движемся в рамках “трифлекса” к “Присутствию” или “Открытости”. Затем возвращаемся к постановке целей.

Все это очень хорошо в теории, но что делать, если клиент постоянно пытается сорвать сеанс?

## **Техника следования выбранному направлению**

Техника следования выбранному направлению — идеальная стратегия для клиентов, которые неоднократно срывают сеансы. Помимо того что она проста и эффективна, эта интервенция также помогает

попрактиковаться в диффузии, принятии, следовании ценностям, контакте с настоящим моментом и ответственных действиях за один раз. Обратите внимание на то, что эта интервенция *должна* основываться на сострадании и уважении; иначе приведет к ужасным последствиям. Техника включает пять этапов.

1. Придите к соглашению о том, что вы одна команда.
2. Прогнозируйте препятствия со стороны разума.
3. Замечайте и называйте тактики разума.
4. Установите неэффективность остановки сеанса.
5. При необходимости повторите еще раз.

## **Этап 1. Придите к соглашению о том, что вы одна команда**

Этап первый — получить согласие клиента на командную работу. Вот один из способов сделать это.

**Психотерапевт.** Прежде чем мы продолжим, могу ли я кое в чем убедить вас?

**Клиент.** Конечно.

**Психотерапевт.** Я хочу убедиться, что мы с вами одна команда и работаем вместе с одной целью: помочь вам наладить лучшую жизнь.

**Клиент** (в некотором замешательстве). Хорошо, я согласен.

**Психотерапевт.** Прекрасно. Это важно. Я не хочу, чтобы вы видели во мне помеху — того, кто к чему-то подталкивает, мешает или говорит, что делать. Это по-настоящему важно — быть одной командой, которая работает сообща.

Если вы уже пришли к соглашению о конкретной, связанной с ценностями цели, хорошо упомянуть об этом сейчас. Так, например, можно сказать следующее: «Очень важно, чтобы мы были одной командой, работая вместе над проблемой достижения вами более эффективного социального взаимодействия [*чтобы научиться лучше справляться с тревогой, чтобы тревога меньше*

*влияла на вас во взаимоотношениях с другими людьми, чтобы разнообразить и улучшить вашу социальную жизнь и т.д.]". Поэтому, хотя первый шаг заключается в том, чтобы прийти к соглашению: вы с клиентом — одна команда, будет еще лучше, если вы сможете договориться о конкретной цели.*

## Этап 2. Прогнозируйте препятствия со стороны разума

Сообщите клиенту, что его разум — источник препятствий, которые вы будете преодолевать вместе, работая в одной команде.

**Психотерапевт.** Я могу ошибаться, но предвижу, что на протяжении всего сеанса, чем больше мы будем приближаться к этой цели, тем больше ваш разум будет пытаться помешать, сбивая вас с пути. Поэтому я бы хотел, чтобы вы определили все тактики, которые разум будет использовать для этого. Так мы научимся замечать их в момент появления и не отклоняться от намеченного маршрута. Это понятно?

## Этап 3. Замечайте и называйте тактики разума

Психотерапевт достает большой лист бумаги и ручку.

**Психотерапевт.** На этом листе бумаги я буду записывать все тактики, которые ваш разум будет использовать, чтобы сорвать нашу работу. Я напишу первые несколько. Как только у вас появится какая-то идея, я передам вам ручку, бумагу и вы продолжите. Договорились?

**Клиент.** Договорились.

**Психотерапевт.**

**Клиент.** Ничего не выйдет.

**Психотерапевт.** Прекрасно. Позвольте мне записать: “Ничего не выйдет”. (*Произносит это и записывает.*) Что-нибудь еще?

**Клиент.** Все это ерунда.

**Психотерапевт.** Отлично. “Все это ерунда”. (*Произносит и записывает.*) Что-нибудь еще?

**Клиент.** Не думаю, что мне это как-то поможет.

**Психотерапевт.** Хорошо. “Не думаю, что мне это как-то поможет”. (*Произносит и записывает.*) Что-нибудь еще? (*После записи пяти или шести подрывных тактик, таких как “Это странно”, “Раньше это не помогало” и “Я не смогу это сделать”, психотерапевт передает лист бумаги и ручку клиенту.*)

Вот что я хочу, чтобы вы сделали: всякий раз, когда ваш разум будет использовать одну из этих тактик, чтобы сбить вас с пути, просто ставьте галочку рядом с написанным утверждением. Так мы сможем узнать, сколько раз оно появилось. Хорошо? И если ваш разум придумает новую тактику, я попрошу вас внести ее в список, договорились?

**Клиент.** Ну, я могу это сделать, но не думаю, что это мне поможет.

**Психотерапевт.** Хорошо. Эта мысль уже есть в вашем списке, вот здесь (показывает): “Не думаю, что мне это как-то поможет”. Поставьте галочку рядом с этим утверждением.

**Клиент** (*отмечает утверждение в списке*).

**Психотерапевт.** Видите, как быстро появилось одна из этих тактик? Бьюсь об заклад, на этом сеансе появятся еще по меньшей мере три или четыре. Быть может, даже больше?

**Клиент.** Ага. Все это ерунда.

**Психотерапевт.** Эта мысль тоже из списка, не так ли? Поэтому поставьте галочку рядом и с ней.

**Клиент** (*отмечает утверждение в списке*).

**Психотерапевт.** Еще что-нибудь появилось?

**Клиент.** Да. (*Слегка улыбаясь, отмечает два других утверждения в списке.*)

По ходу сеанса каждый раз, когда клиент отпускает комментарий, который отдаляет его от выбранной цели, психотерапевт называет это подрывной тактикой и просит клиента поставить рядом с утверждением

галочку или, если это новое утверждение, записать его. Репертуар большинства клиентов состоит примерно из десяти-пятнадцати основных “тактик”. Если клиент постоянно предлагает разные варианты одной темы, например рассказывает о разных людях, которые по-разному его подводили, или часто возвращается ко всякого рода болезненным событиям прошлого, то вместо того, чтобы записывать каждую отдельную мысль, можно предложить один заголовок, охватывающий их все: например, “Люди меня подводят” или “В прошлом я пережил много боли”. Затем каждый раз, как только у клиента появляется мысль, которая представляет собой вариант на эту тему, он может просто ставить галочку рядом с основным заголовком.

## **Этап 4. Установите неэффективность остановки сеанса**

Вам не нужно всегда проходить этап 4 — устанавливая неэффективность остановки сеанса — но иногда это необходимо. Вот пример того, как это сделать.

**Психотерапевт.** Хорошо, а теперь давайте вернемся к той цели, которой мы договорились следовать.

**Клиент.** Нет смысла. Ничего не выйдет.

**Психотерапевт.** Это одна ваша мысль из списка?

**Клиент.** Да. (*Отмечает.*) Но это правда! Это реально не работает!

**Психотерапевт.** Дело в том, что я действительно не могу гарантировать вам того, что это работает. Если когда-нибудь вы встретите специалиста, который даст вам гарантию, что его терапия помогает на 100%, советую к нему не возвращаться, потому что этот человек либо говорит ерунду, либо вводит вас в заблуждение. Даже величайший в мире хирург не даст вам стопроцентной гарантии в том, что операция пройдет успешно; он попросит подписать форму, в которой вы даете свое согласие на определенную долю риска, если что-то пойдет не так. Я мог бы показать вам многие и многие исследования по АСТ, доказывающие эффективность этого подхода при лечении депрессии, тревоги, наркомании, шизофрении, но это не будет 100%-ной

гарантией того, что терапия вам поможет. Но я гарантирую, что **сделаю** все, что в моих силах, чтобы оказать вам максимальную помощь, используя все навыки и знания, которыми обладаю. Я также гарантирую, что, если мы остановим сеанс, поскольку ваш разум говорит, что это не сработает, я никак не смогу вам помочь. Итак, сейчас ваш разум говорит вам, что это не сработает. Как следует поступить: позволяя ему говорить, делать нашу работу или остановить сеанс?

**Клиент.** Будем продолжать.

**Психотерапевт.** Отлично! Итак, добавьте в свой список “Но это правда” прямо здесь, перед “Ничего не выйдет”, и поставьте еще одну галочку рядом с этой мыслью. Прекрасно. А сейчас давайте вернемся к нашей повестке.

Обратите внимание, что у некоторых клиентов приверженность выбранному направлению вызывает сильное беспокойство. В этом нет ничего удивительного, поскольку главное подкрепляющее следствие отклонения от него состоит в том, что это помогает клиенту избежать беспокойства, связанного с решением рассматриваемой на сеансе проблемы. Поэтому необходимо быть осторожными с темпом сеанса; терапия может стать суровым испытанием для клиента, если психотерапевт задаст слишком быстрый темп, заставляя клиента “идти по углям”. Обязательно замедляйте темп, если чувствуете в этом необходимость, даже если сеанс будет проходить медленнее, чем вам хотелось бы, и по мере возникновения устраняйте проблемы с беспокойством и экспириентальным избеганием клиента, подходя к ним с состраданием и уважением.

## **Этап 5. При необходимости повторите еще раз**

Можно повторять этапы с 1 по 4 столько раз, сколько будет необходимо. Эффективность техники следования выбранному направлению, как упоминалось выше, состоит в том, что с ее помощью мы обучаем клиента диффузии, принятию, уточнению ценностей, контакту с настоящим моментом и ответственным действиям. К этому моменту клиент уже пять или шесть раз замечал тактики разума и, скорее всего, научился правильно избавляться от них. И по мере продолжения

интервенции он начал развивать принятие (или по крайней мере терпимость, переходящую в принятие) не только своих мыслей, но и своего смятения, тревоги, разочарования или другого дискомфорта.

Клиент также неоднократно возвращался к контакту с настоящим моментом, возобновляя сотрудничество с психотерапевтом, и много раз фокусировался на решении поставленной задачи. Кроме того, он совершал ответственное действие: несмотря на дискомфорт, упорно выполнял упражнение, каждый раз возвращаясь к следованию заявленной цели. И все это в итоге он делал ради своих ценностей.

Таким образом, сама по себе техника следования выбранному направлению является активной интервенцией: она помогает клиенту освоить эти пять процессов без упоминания о том, что он их выполняет. Так что, даже если эта интервенция растянется на весь сеанс (как иногда бывает), с ее помощью мы делаем что-то крайне важное: помогаем клиенту развить психологическую гибкость. И в качестве еще одного бонуса: эта техника помогает нам не отклоняться от выбранного направления и избавиться от бесполезных мыслей.

Если эта интервенция продолжается довольно долго, клиент может пожаловаться. Но она дает хорошую возможность для психообразования.

**Клиент.** Черту! Как долго вы собираетесь еще продолжать? Половина сеанса уже прошла!

**Психотерапевт.** Да. Я рад, что вы это заметили. Конечно, если бы мы могли просто оставаться сфокусированными на цели, то гораздо быстрее добивались бы прогресса. Но разум продолжает сбивать нас с пути. И это вполне нормально; у всех разум так работает. Мой разум часто проделывает со мной подобные вещи. Вот почему так важно знать, как работает ваш разум, — чтобы выявлять тактики, которые он использует с целью поймать вас на свой крючок и сбить с пути: потому что всякий раз, когда мы начинаем работать над улучшением своей жизни, разум пытается остановить нас, как правило, используя тактики, подобные этим. Одна из самых полезных вещей, которые можно извлечь из этих сеансов, — понять, как разум ловит вас на крючок, и научиться соскакивать с него. Итак, как насчет того, чтобы вернуться к повестке?

Обратите внимание: то, что происходит на сеансе, не так уж отличается от того, что происходит, когда кто-то практикует медитацию осознанности. Например, в медитации осознанного дыхания мы стремимся сосредоточиться на своем дыхании, но вскоре разум ловит нас на крючок разных мыслей и вытаскивает из этого состояния. Затем, осознав, что произошло, мы снимаем себя с крючка разума и перефокусируем внимание. В приведенном выше отрывке объектом внимания является согласованная ранее цель сеанса. Каждый раз, когда разум клиента ловит его на крючок и тянет за собой, сбивая с пути, психотерапевт помогает ему отцепиться и перефокусироваться. Это служит хорошей иллюстрацией положения АСТ о том, что есть много способов обучать навыкам осознанности, не требующим от клиентов медитации. (Это не означает, что АСТ не приветствует или препятствует медитации; скорее, АСТ подстраивается под то, что многие клиенты не могут или не хотят делать.)

## Эксперименты

Найдите несколько практических способов применения материала этой главы. Например, можете поработать над собой: выделить место для беспокойства и взять на себя смелость попробовать что-то новое.

Установите повестку дня клиента с помощью рабочего листа “Целевая мишень”.

- Если у вас есть подходящий клиент, попробуйте с ним технику следования выбранному направлению.
- Если чувствуете в себе силы, выполните все три пункта!

# Ловушки ценностей

Когда дело доходит до помощи клиентам в уточнении их ценностей, психотерапевты обычно “застревают” в трех основных проблемах: когда вводить понятие ценностей, как это делать и как справляться с негативными реакциями клиентов. В этой главе мы предлагаем советы по этим трем пунктам.

## Когда вводить понятие ценностей

Психотерапевты часто спрашивают: “Когда вводить понятие ценностей? Как поймать точный момент?” На эти вопросы нет однозначных ответов. Лично мой подход заключается в том, чтобы с самого начала ненавязчиво узнавать об этом у клиентов. Я отношусь к этому как к аспекту рутинной работы по сбору анамнеза. Например, во время первого сеанса я задаю каждому клиенту два стандартных вопроса: “Есть ли у вас какое-то представление о смысле жизни, цели или самореализации?” и “Если бы наша работа в этом кабинете могла изменить к лучшему один из аспектов отношений в вашей жизни, что бы вы выбрали и как изменили бы свое поведение в результате этой работы?”

Если в ответ на эти мягкие попытки клиент реагирует сильным слиянием или избеганием (например, отказывается отвечать, пытается сменить тему, неоднократно повторяет: “Я не знаю”, становится тревожным, раздражительным или грустным), то, скорее всего, еще слишком рано открыто переходить к работе с ценностями. Поэтому вначале я уделяю больше внимания диффузии и принятию. Но если клиент дает ответы на вопросы, я исследую тему глубже, пытаюсь понять, как далеко можно пойти, поскольку ценности — это отличная отправная точка.

## Как вводить понятие ценностей

Как правило, при знакомстве с ценностями на сеансе мы используем некоторые или все из нижеперечисленных этапов.

1. Даем обоснование: объясняем, почему ценности важны.
2. Проводим краткое психообразование: объясняем, что такое ценности.
3. Выполняем экспириентальное упражнение: устанавливаем прямую связь с ценностями.
4. Помогаем клиентам выразить свои ценности словами.

## Этап 1. Дайте обоснование

Первым шагом обычно является обоснование необходимости уточнения ценностей. Вот один из способов объяснить клиенту, почему ценности важны.

**Психотерапевт.** Если вы не против, сегодня мы потратим некоторое время, чтобы узнать, что для вас по большому счету реально имеет значение? Я хотел бы услышать, каким человеком вы хотите быть, какие принципы отстаивать, какие отношения выстраивать с людьми и какие сильные стороны и черты характера развивать в себе или применять в своей жизни. Конкретно я имею в виду то, что обычно мы называем ценностями, — ваши сокровенные желания о том, каким человеком вы хотите быть. Я предлагаю определить их, потому что для большинства людей ценности крайне важны. Они помогают ставить значимые цели, дают силы и мужество справляться с проблемами, мотивируют и вдохновляют, помогают пережить боль и стресс, и, наконец, что не менее важно, добиваться более насыщенной и полноценной жизни.

## Этап 2. Проведите краткое психообразование

Далее мы даем краткую информацию о том, что такое ценности (главным образом, чтобы не путать их с целями). Поскольку этот вопрос подробно рассматривается во введении любого руководства по АСТ, я не буду здесь на нем останавливаться.

## Этап 3. Выполните экспириентальное упражнение

Помните ловушку, в которую попадаете, говоря об АСТ, вместо того чтобы проводить терапию? Существует большая опасность того же при работе с ценностями — превратить сеанс в интеллектуальную

дискуссию о ценностях вместо переживания опыта глубокой связи с ними. Чтобы избежать этой ловушки, нужно замедлиться и подвести клиента к экспириентальному упражнению, направленному на уточнение ценностей. Опять же, множество таких упражнений представлено в любом введении к АСТ; их полный перечень приведен в книге *АСТ Made Simple* [1, С. 201].

Часто бывает полезно дополнить эти упражнения рабочим листом “Целевая мишень”, особенно в сочетании с концепцией “приближения к цели” и “удаления от цели”. В приведенном ниже отрывке психотерапевт уже познакомил клиента с рабочим листом “Целевая мишень” (см. главу 6).

**Психотерапевт.** Приближение к цели — это то, что вы делаете, чтобы приблизиться к центру мишени: чему-то значимому и жизненно важному, тому, что улучшает жизнь, наполняет ее смыслом. Это сделал бы человек, которым вы в глубине души хотите быть. Удаление от цели — действия, которые отдаляют вас от центра мишени: то, что не является важным и не улучшает вашу жизнь. Движение от центра — как не поступил бы человек, которым вы в глубине души хотите быть.

**Клиент.** Все ясно.

**Психотерапевт.** Поэтому, когда вы делаете то, что важно, вы двигаетесь к центру мишени.

**Клиент.** Я понял.

**Психотерапевт.** Давайте через призму этого посмотрим на то, что происходило сегодня в этом кабинете. Последние несколько минут мы говорили о вашем желании наладить отношения с женой и детьми. Итак, что вы можете сказать о вашем желании в этой области (*указывает на квадрант отношений на рисунке*) — это движение к центру мишени или удаление от него?

**Клиент.** Движение к центру.

**Психотерапевт.** Согласен. А как насчет того, что было ранее на сеансе, когда вы висели на крючке своих мыслей о том, как сильно жена выводит вас из себя, и обвиняли ее во всех проблемах вашего брака. Было ли это приближением к цели или удалением от нее?

**Клиент.** Понятно, что это было удалением от цели.

**Психотерапевт.** Прекрасно. А как насчет вашего взаимодействия со мной сейчас, в этот момент? Мне кажется, что вы открыты к общению, доверяете мне и сотрудничаете. И вы реально принимаете участие в том, что происходит на сеансе. Поэтому с точки зрения нашего взаимодействия (*указывает на квадрант отношений*) и того, как вы ведете себя на сеансе, можете ли определить на этом рисунке точку, чтобы показать, насколько вы близки к цели?

**Клиент** (*выглядит удивленным и довольным*). Действительно, очень близко к цели. (*Указывает пальцем точку на рисунке.*)

**Психотерапевт.** Хорошо, поэтому остановитесь на минуту и отметьте, как важно делать что-то значимое.

**Клиент** (*после паузы*). Да, я понял.

Таким образом, можно использовать “Целевую мишень” как шкалу для определения степени соответствия нашим ценностям. О какой бы сфере жизни ни говорил клиент, можно попросить его указать на рисунке то место, где он сейчас находится. Вот еще несколько примеров того, как с помощью “Целевой мишени” можно помочь клиентам сосредоточиться на ценностях и ответственных действиях.

- Позволив своим чувствам диктовать, что делать, приблизитесь вы к своей цели или отдалитесь от нее?
- Если будете действовать в соответствии с этой мыслью, станете ближе к своей цели или нет?
- Будет ли этот поступок движением по направлению к вашей цели или нет?
- Какой маленький шаг вы могли бы сделать, чтобы стать немного ближе к своей цели?

## **Этап 4. Помогите клиентам выразить свои ценности словами**

Многие клиенты сами находят слова для описания своих ценностей, но некоторым это дается с трудом. Рабочий лист “Сорок главных ценностей” (его можно бесплатно скачать на английском языке с сайта [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au)) поможет тем, кто испытывает трудности в этом вопросе.

---

## Рабочий лист “Сорок главных ценностей”

Ценности — это самые сокровенные желания о том, каким человеком вы хотите быть. Это не про то, что вы хотите получить, достичь или совершить, а про то, как сейчас и в будущем вы хотите в идеале вести себя, как вы хотите относиться ко всем людям, с которыми взаимодействуете, включая себя.

Ниже приведен перечень сорока главных ценностей. Обратите внимание на то, что нет правильных или неправильных ценностей, как нет правильных и неправильных предпочтений при выборе мороженого. Если вы предпочитаете шоколадное, а я — ванильное, это не значит, что мой вкус мороженого правильный, а ваш — нет, или наоборот; это говорит лишь о том, что у нас разные вкусы. Точно так же у нас могут быть разные ценности.

Пожалуйста, прочитайте приведенный ниже список ценностей и рядом с каждой из них напишите букву: О — очень важно, Д — довольно важно и Н — неважно<sup>2</sup>.

- \_\_\_\_\_ Принятие и самопринятие: принимать себя, других, жизнь и т.д.
- \_\_\_\_\_ Приключение: пускаться в авантюры; активно исследовать, инициировать или искать новый, духоподъемный опыт.
- \_\_\_\_\_ Ассертивность: настойчиво отстаивать свои права и добиваться того, чего хочешь.
- \_\_\_\_\_ Аутентичность: быть настоящим, искренним, естественным и правдивым с самим собой.
- \_\_\_\_\_ Забота о других и себе: заботиться о себе, других, окружающей среде и т.д.
- \_\_\_\_\_ Сострадание к другим и себе: относиться по-доброму к себе и другим людям, испытывающим боль.
- \_\_\_\_\_ Участие: полностью погружаться во все, что делаешь, включая отношения с другими.
- \_\_\_\_\_ Помощь и щедрость: вносить свой вклад, помогать, содействовать, чем-то делиться или вносить позитивные изменения.
- \_\_\_\_\_ Кооперация: быть готовым к сотрудничеству и взаимодействию с другими.

---

<sup>2</sup>Взято из моей книги *The Confidence Gap: From Fear to Freedom* [3].

- \_\_\_\_\_ Мужество: быть отважным, храбрым; не отступать перед лицом опасностей, угроз и трудностей.
- \_\_\_\_\_ Креативность: любить творчество или инновации.
- \_\_\_\_\_ Любознательность: быть любопытным, открытым и заинтересованным; исследовать и открывать для себя что-то новое.
- \_\_\_\_\_ Похвала: поощрять и вознаграждать поведение, которое ценишь в себе или других.
- \_\_\_\_\_ Воодушевление: стремиться или участвовать в деятельности, которая вдохновляет и стимулирует.
- \_\_\_\_\_ Справедливость: быть объективным по отношению к себе и другим.
- \_\_\_\_\_ Фитнес: поддерживать и совершенствовать свою физическую форму; заботиться о своем физическом и психическом здоровье.
- \_\_\_\_\_ Гибкость: легко приспосабливаться и адаптироваться к изменению обстоятельств.
- \_\_\_\_\_ Свобода и независимость: самому выбирать, как жить и вести себя, а также помогать другим делать то же самое.
- \_\_\_\_\_ Дружелюбие: быть доброжелательным и вежливым по отношению к другим.
- \_\_\_\_\_ Прощение других и себя: быть снисходительным по отношению к себе или другим.
- \_\_\_\_\_ Веселье и юмор: любить веселье; инициировать или участвовать в развлечениях и веселом времяпровождении.
- \_\_\_\_\_ Благодарность: чувствовать признательность и ценить себя, других и жизнь.
- \_\_\_\_\_ Честность: быть честным, правдивым и искренним по отношению к себе и другим.
- \_\_\_\_\_ Трудолюбие: быть старательным, усердным и преданным своему делу.
- \_\_\_\_\_ Интимность: открываться людям и делиться своими эмоциональными или физическими состояниями.
- \_\_\_\_\_ Доброта: быть добрым, внимательным, заботливым по отношению к себе и другим.

- \_\_\_\_\_ Любовь: проявлять любовь или сочувствие к себе и другим.
  - \_\_\_\_\_ Осознанность: быть внимательным, открытым и любознательным к своему сиюминутному опыту.
  - \_\_\_\_\_ Порядок: быть организованным.
  - \_\_\_\_\_ Настойчивость и ответственность: решительно, несмотря на проблемы или трудности, продолжать делать намеченное.
  - \_\_\_\_\_ Уважение и самоуважение: относиться к себе и другим с заботой, вниманием и позитивной установкой.
  - \_\_\_\_\_ Ответственность: быть надежным и отвечать за свои действия.
  - \_\_\_\_\_ Безопасность и защита: обеспечивать, защищать или гарантировать собственную безопасность или безопасность других.
  - \_\_\_\_\_ Чувственность и удовольствие: добиваться, исследовать и наслаждаться приятными чувственными переживаниями.
  - \_\_\_\_\_ Сексуальность: исследовать или выражать свою сексуальность.
  - \_\_\_\_\_ Мастерство: постоянно практиковать и совершенствовать свои навыки и в полной мере добиваться самовыражения.
  - \_\_\_\_\_ Поддержка: поддерживать, подбадривать, приносить пользу себе или другим.
  - \_\_\_\_\_ Доверие: быть достойным доверия, лояльным, верным, искренним и надежным.
  - \_\_\_\_\_ Другое: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_ Другое: \_\_\_\_\_
-

Конечно, можно использовать рабочий лист “Сорок главных ценностей” до того, как подойдем к п. 3. А иногда даже можем использовать его вместо п. 3. Например, если мы знаем или подозреваем, что у клиента настолько высок уровень экспириентального избегания или отхода от своих ценностей, что он будет сопротивляться экспириентальному упражнению, можно использовать этот рабочий лист вместо п. 3.

Существуют также всевозможные “карточки ценностей”, которые служат той же цели, что и этот рабочий лист. Принцип состоит в том, что клиент складывает карточки ценностей в стопки, деля их на очень важные, довольно важные и неважные.

В процессе работы с ценностями клиенты часто выражают такие мысли, как “Я хочу быть хорошей матерью”, “Я хочу быть хорошим другом” или “Я хочу быть примером для подражания”. Я называю такие ответы “половинчатыми”, так как они приближают нас к ценностям, но не до конца.

Чтобы добраться до конкретных ценностей, нам нужно продолжать исследовать такие ответы. В этом могут помочь следующие вопросы: “Итак, если бы вы могли получить звание хорошей матери [*хорошего друга и т.д.*], как бы вы вели себя по отношению к своим детям [*друзьям и т.д.*]?” “Какие личные качества вы хотели бы проявлять, общаясь со своими детьми [*друзьями и т.д.*]?” “Как бы вы хотели к ним относиться?”

Если такие вопросы ставят клиента в тупик, можно продолжить с помощью техники, которую я называю “Телеинтервью”.

**Психотерапевт.** Предположим, что через десять лет национальное телевидение в прямом эфире возьмет интервью у ваших детей и спросит: “Каковы самые лучшие качества вашей матери? Как она повлияла на вашу жизнь? Как она относилась к вам? Как она вела себя с вами, когда в вашей жизни были трудные времена? Если бы вам нужно было выбрать всего четыре или пять слов, чтобы описать ее характер, что бы вы сказали?” Если бы мечты сбывались, какие ответы своих детей вы хотели бы услышать?

Можем адаптировать эту интервенцию для описания отношений с друзьями, коллегами или другими людьми, соответствующим

образом изменив задаваемые вопросы. Однако очень важно большое внимание уделить вопросу: “Если бы мечты сбывались...” Он помогает противостоять слиянию с мыслью “*Это невозможно*”. Наконец, можно спросить: “И что это говорит о том, каким человеком в глубине души вы хотите быть?”

На данном этапе клиенты иногда спрашивают: “Как я могу понять, что это мои настоящие ценности?” Вот один из полезных ответов.

**Психотерапевт.** Как говорится, доказательством того, что пудинг “настоящий”, является то, что его едят. Вы не можете определить, хорош ли пудинг, думая или разговаривая о нем; вы должны попробовать его на вкус. Так же обстоят дела и с ценностями. Можно часами говорить о том, являются ли они вашими “настоящими” ценностями, но все равно это не даст ответа на вопрос. Единственный способ узнать — начать действовать в соответствии с ними и посмотреть, что получится. Вам нужно понять, дадут ли они вам ощущение смысла, цели, жизненной силы или верности самому себе.

После того как мы успешно определим ценности, переходим к постановке целей. Для этой задачи хорошо подойдет рабочий лист “Целевая мишень”, который поможет просто спросить: “Какой маленький шаг вы могли бы сделать, чтобы немного приблизиться к своей цели?” Тем не менее иногда очень сложно подвести клиентов к этой точке. Поэтому давайте рассмотрим, какими могут быть препятствия.

## Типичные точки преткновения для клиентов

Многие клиенты попадают в тупик, когда пытаются исследовать свои ценности, “застревая” в слиянии или избегании. Если это произойдет, вспомните “танец трифлекса” и двигайтесь в направлении “Присутствия” или “Открытости”. Другими словами, устраните слияние и избегание с помощью заземления, диффузии и принятия, а затем вернитесь к “Важным действиям”. (Воспользуйтесь описанной в главе 6 техникой следования выбранному направлению.)

## Ловушка, скрывающаяся в утверждении “Я ценю...”

Если в утверждении есть слова “я ценю”, это еще не значит, что оно описывает какую-то ценность. Например, ни одно из следующих выражений: “Я ценю деньги”, “Я ценю хорошую работу”, “Я ценю счастье”, “Я ценю отношения”, “Я ценю успех”, “Я ценю стройную фигуру”, “Я ценю своих детей”, “Я ценю семью” не описывает ценности.

Эти утверждения не являются выражением ценностей, поскольку не передают то, каким человек хочет быть. Скорее, они говорят о том, чего человек хочет добиться, что он хочет иметь, сделать, достичь или получить от других (цели).

В принципе, если утверждение описывает то, что человек стремится получить (иметь, достичь, накопить, осуществить или чем-то овладеть), это является описанием цели, а не ценности, даже если в нем есть слова “я ценю”. И даже если предложение сфокусировано на чувстве (например, “Я хочу быть счастливым” или “Я хочу чувствовать себя уверенно”), оно описывает эмоциональную цель — конкретное эмоциональное состояние, которого человек желает достичь. Однако во всех этих примерах можно подойти к ценностям с помощью следующих вопросов.

**Психотерапевт.** Представьте, что я взмахнул волшебной палочкой и все ваши цели осуществились: вы стали любимы [*приняты, уважаемы, знамениты, с хорошей фигурой, богаты, счастливы, уверены, умны, успешны, красивы, желанны и т.д.*], как бы изменилось ваше поведение? Как бы вы относились к себе [*своему телу, друзьям, семье, окружающей среде, планете и т.д.*]?

Можно также добавить технику телевизионного интервью.

**Психотерапевт.** Теперь, Майкл, давайте представим, что волшебство случилось и через пять лет после того, как вы достигли все ваших целей, мы провели телеинтервью с вашими близкими друзьями и родственниками, задав им такие вопросы: “Каким за последние пять лет Майкл стал человеком? Какой у него характер? Каковы его самые сильные стороны и черты характера? Какую роль он стал играть в вашей жизни? Как он относится к вам?” Если бы мечты сбывались и чудеса происходили, какие ответы вы хотели бы услышать на эти вопросы?

## Ловушка, скрывающаяся в “долженствованиях” и “обязательствах”

Любое предложение, включающее слова “должен”, “обязан”, “следует”, содержит в себе жесткое правило, скорее, приказ или императив, а не ценность. Когда клиенты сливаются с такими словами, мы видим, что они замыкаются и борются с чувствами вины, стыда, перфекционизмом, страхом исполнения или чувством озабоченности перед обязательствами. Когда это происходит, скажите: “Мне кажется, вы обременены «долженствованиями», как будто на ваших плечах лежит тяжелый груз. Что разум говорит вам прямо сейчас?”

Почти всегда ответы содержат жесткие правила и заповеди, состоящие из “обязательств”, “долженствований” или выводов о том, “что правильно, а что неправильно”. Облегчить диффузию от подобных мыслей можно так: “Обратите внимание на то, как ваш разум превратил это из ценностей в обязательства”, “Отметьте, как ваш разум навешивает на вас «долженствования»” или “Значит, разум говорит, что вы должны делать все идеально? Но тот факт, что ваш разум отдает приказы, еще не значит, что вы должны ему подчиняться”.

Затем можно помочь клиентам воссоединиться с их ценностями, спросив: “Вы замечаете разницу между «Я *хочу* сделать это, потому что это важно для меня» и «Я *должен* это сделать»?”

## Деструктивные правила и убеждения

Психотерапевты часто спрашивают меня: “А что, если у моего клиента антисоциальные или деструктивные ценности?” При уточнении такого вопроса всегда оказывается, что они имеют в виду деструктивные правила или убеждения, а не ценности. Это чрезвычайно важное различие, которое лучше всего можно проиллюстрировать на примере.

Спайк, которому только что исполнилось восемнадцать и который перешел в последний класс средней школы, часто попадал в неприятности из-за физической и вербальной агрессии в отношении учеников и учителей. Он часто говорил такие вещи, как: “Я ни за что не буду терпеть унижения”, “Никто и никогда не заставит меня подчиниться”, “Если кто-то будет издеваться надо мной, я преподам ему хороший урок”, “Тот, кто заговорит со мной свысока, узнает силу моего удара” и “Я не буду терпеть придурков”. Можно ли считать такие утверждения

ценностями? Категорически нет! Все они являются либо правилами (“Если произойдет X, то я сделаю Y”), либо убеждениями (например, “Я должен делать то, что хочу”).

Мне не потребовалось задавать много вопросов, чтобы выяснить: основными триггерами агрессии Спайка были ситуации, когда он считал, что к нему относятся несправедливо, нечестно или неуважительно. Таким образом мы быстро определили три его главные ценности: справедливость, честность и уважение.

Затем мы поговорили об эффективных способах поведения, руководствуясь этими ценностями (о действиях, которые будут улучшать его жизнь в долгосрочной перспективе) и неэффективных способах поведения (действиях, которые, несмотря на большие выгоды, в долгосрочной перспективе будут иметь большие издержки).

Спайку было хорошо известно, что его агрессия имела много выгод (выход из неприятных ситуаций, избегание неприятных ощущений, чувство удовлетворения от того, что он постоял за себя, и привлечение большого внимания со стороны других). Однако после расспросов он упомянул и о больших издержках: потере друзей, социальной изоляции, одиночестве, конфликтах с родителями, учителями, плохих оценках, угрозе исключения из школы и т.д. Другими словами, он понимал, что его поведение было неприемлемым. В результате он пришел к выводу, что если будет придерживаться принципа: “Тот, кто заговорит со мной свысока, узнает силу моего удара”, то создаст себе больше проблем, чем решит.

Для того чтобы развивать более эффективные способы поведения в соответствии со своими ценностями (справедливость, честность и уважение), Спайку нужно было научиться навыкам общения, асертивности и разрешения конфликтов. Он также должен был освободиться от упомянутых ранее бесполезных убеждений и правил и научиться использовать навыки принятия, чтобы освободить место для чувств гнева, обиды и разочарования.

Обучение навыкам заняло большую часть года, но по мере того, как Спайк неуклонно развивал в себе эти способности, он становился все более умелым в принятии эффективных решений и действовал осознанно, согласно своим ценностям, основанным на справедливости, честности и уважении. В результате его агрессивное поведение резко уменьшилось. Таким образом, поведение Спайка не было связано

с деструктивными или антисоциальными ценностями; оно было вызвано слиянием с неэффективными правилами и убеждениями.

Рассмотрим другой типичный пример, служащий иллюстрацией этой проблемы, — случай клиента, который считал своей ценностью месть. Можно легко переформулировать: “Значит, ваша ценность — это справедливость. И ваш разум говорит, что лучший способ действовать в соответствии с этой ценностью — мстить. Естественно, это лишь один из способов отстаивать справедливость. Но является ли он самым *эффективным*? Каковы могут быть издержки этого выбора для вас?”

В АСТ мы всегда исходим из предположения, что деструктивное поведение (будь то по отношению к себе или другим) не является отражением главных ценностей. Скорее, оно демонстрирует экспириентальное избегание и слияние. Другими словами, мы исходим из того, что насильственные, преступные, асоциальные или деструктивные действия, как правило, не характерны для людей, которые поступают в соответствии со своими главными ценностями. Наоборот, мы считаем, что они совершаются людьми, действующими импульсивно или “неосознанно”, в состоянии сильного слияния и избегания.

В этом предположении есть своя прагматика. В конце концов, что было бы, если бы мы исходили из противоположного предположения: деструктивное поведение — это то, что клиент хочет отстаивать в глубине души? Какого рода отношения мы могли бы выстраивать с ним? (Подсказка: это было бы трудно сделать.)

Каждый раз, встречая клиента, который ведет себя деструктивно по отношению к себе или другим, нужно задать себе такие ключевые вопросы.

- С какими убеждениями или правилами ассоциирует себя этот человек? (Особое внимание обратите на его “долженствования”).
- С какими эмоциями он борется?
- Если изучить подробнее его слияния с мыслями и избеганием, какие ценности можно обнаружить?

Рассмотрим последний пример. Это клиент, чья главная ценность — власть. Мы могли бы поговорить с клиентом о том, что власть или могущество главным образом означают влияние на других. Существуют эффективные способы влиять на других, улучшающие жизнь в долгосрочной перспективе, и неэффективные способы влиять на других,

ухудшающие жизнь в долгосрочной перспективе (например, разрушающие отношения, доставляющие неприятности с полицией и т.д.).

Затем можно помочь клиенту посмотреть на его текущее поведение с точки зрения эффективности (соотношения затрат и вознаграждений). После этого спросим, не хочет ли он научиться более эффективным способам влияния на других.

Но что делать, если он отклонит предложение — предпочтет продолжать угрожать, лгать, манипулировать, запугивать и издеваться? В таком случае следует спокойно изложить собственную этическую позицию. Например, можно сказать: “Прошу прощения, если я буду помогать вам идти этим путем, то поставлю под угрозу свой моральный принцип «Главное — не навредить». Я не хочу помогать вам делать то, что, по моему мнению, будет вредить вам или кому-то еще. Тем не менее есть много других вещей, с которыми я готов помочь”. Если мы не можем эффективно работать с клиентом или если работа с ним ставит под угрозу наши моральные принципы, то правильной будет направить его к другому специалисту.

## Ловушка перфекционизма

Некоторые клиенты говорят, что их ценность заключается в достижении совершенства или в том, чтобы делать все идеально. В таких случаях можно спросить: “В чем вы хотите быть совершенным?”

Предположим, клиентка скажет: “Я хочу быть идеальной мамой” или что-то в этом роде — например, идеальной учительницей, теннисисткой, партнером, другом или литератором. Это даст нам возможность исследовать реальные ценности, скрывающиеся под идеей перфекционизма.

**Психотерапевт.** Итак, какими качествами должна обладать идеальная мама?

**Клиентка.** Ну, она никогда не ошибается и все делает правильно.

**Психотерапевт.** Это понятно. Но я спрашиваю не об этом. Я спрашиваю, каковы должны быть ее личные качества? Например, является ли она любящей, доброй и заботливой?

**Клиентка.** Да, конечно.

**Психотерапевт.** Какими еще качествами она должна обладать?

**Клиентка.** Ну, она справедлива.

**Психотерапевт.** Отлично. Что-нибудь еще?

**Клиентка.** С ней весело.

**Психотерапевт.** Великолепно!

**Клиентка.** Она тверда, если это необходимо.

**Психотерапевт.** Настойчива?

**Клиентка.** Да.

**Психотерапевт.** Итак, похоже, что качества, которые вы хотели бы воплотить в себе в роли мамы — быть любящей, доброй, заботливой, справедливой, веселой и настойчивой.

**Клиентка.** Именно.

**Психотерапевт.** Хорошо. Невозможно добиться совершенства ни в одном из этих качеств. Даже если это возможно для вымышленных персонажей из фильмов или романов, то реальные люди не могут делать ничего идеально. Тем не менее вы можете воплотить в себе все эти ценности в меру своих возможностей, пусть даже и не идеально.

С такого рода клиентами терапия должна включать в себя постоянную диффузию от перфекционистских идей. Снова и снова нам нужно делать акцент на различении стремления быть совершенным и стремления сделать все от себя зависящее. Необходимо помочь клиенту посмотреть в глаза реальности — что все мы обречены снова и снова совершать ошибки. А когда мы уже ошиблись, нужно практиковать самосострадание (см. главу 14).

## Конфликты ценностей

Настоящие конфликты ценностей встречаются очень редко. То, что люди называют конфликтами ценностей, почти всегда являются конфликтами планирования времени или жестких правил. Например, рассмотрим пример клиента, который переживает конфликт между заботой о семье и карьерой. Проблема здесь состоит не в ценностях, а в

распределении времени. По сути, он сводится к следующему вопросу: “Сколько времени мне уделять семье, а сколько — карьере?”

Отправная точка в разрешении этого конфликта — помочь клиенту понять, каковы его ценности в области семейных отношений и в области карьеры, и признать, что многие из них совпадают. Например, клиент может хотеть быть открытым, участвующим, доступным, гибким, надежным, честным, ответственным, поддерживающим и дружелюбным как на работе, так и дома с семьей. С другой стороны, такие ценности, как интимность, чувственность и веселость, приемлемы только дома, но не на работе.

Дело в том, что независимо от того, сколько времени клиент тратит на свою карьеру — час, десять или семьдесят часов в неделю, его ценности по отношению к работе останутся неизменными. И независимо от того, тратит он час, десять или семьдесят часов в неделю на семью, его ценности по отношению к ней также будут неизменными. Конфликт здесь не в ценностях, а в том, как он распределяет свое время. (В главе 13 мы обсудим, как помочь клиентам в решении подобных дилемм.)

В качестве другого примера рассмотрим семейную пару, в которой оба партнера имеют одинаковые базовые ценности в отношении своих детей: хотят быть любящими, заботливыми и поддерживающими родителями. Однако жена хочет, чтобы муж приходил домой с работы пораньше и больше времени проводил с детьми. А он, со своей стороны, хочет работать допоздна, чтобы заработать как можно больше денег и дать детям возможность обучаться в частных школах и проводить фантастические каникулы за границей.

Конфликт здесь вовсе не в ценностях; их ценности одинаковы (быть любящими, заботливыми и поддерживающими родителями). Конфликт здесь проходит на уровне правил: у каждого из партнеров есть жесткие правила относительно того, как “правильно” вести себя в соответствии с их базовыми ценностями.

Хорошей отправной точкой в работе с такой парой является объяснение разницы между ценностями и правилами. Затем необходимо помочь им уточнить свои ценности, а также осознать, что их ценности во многом совпадают. После определения чувства общности необходимо побудить их пересмотреть свои правила и оценить издержки, связанные с тем, что они слишком сильно держатся за них. И наконец, нужно попросить их подумать о том, до какой степени они готовы отступить

от своих правил ради более полноценных и глубоких отношений. (Для получения подробной информации о том, как решать такие конфликты у партнеров, см. мою книгу по самопомощи *ACT with Love* [2].)

Рассмотрим еще один пример — явный конфликт между ценностями психотерапевта и клиента. Опять же, это почти всегда конфликт на уровне правил, убеждений или целей, а не ценностей. Как правило, в таком конфликте клиент хочет добиваться цели или придерживаться системы убеждений, с которой психотерапевт не согласен или которую не разделяет. Например, клиент хочет завести интрижку, участвовать в незаконной деятельности, поддерживать расистские или сексистские идеи. В таких случаях нам нужно решить: хотим, можем и способны ли мы эффективно работать с таким клиентом. Мы должны спросить себя, сможем ли мы в достаточной степени отойти от собственных убеждений и выделить место для значительного дискомфорта, чтобы эффективно работать с таким клиентом. Если мы не можем с ним работать эффективно или это нарушает наши моральные принципы, следует направить его к другому психотерапевту.

## Монстр “Я не знаю”

Многие клиенты отвечают на вопросы о ценностях следующим образом: “Я не знаю”. В ответ на это психотерапевты слишком легко сливаются с такими мыслями, как: “О нет! Клиент ничего не понял. Что же мне теперь делать?” Первое, что нужно сделать в такие моменты, — сорваться с крючка бесполезной болтовни разума, освободить место для своей тревоги и полностью присутствовать с клиентом. В то же самое время необходимо провести небольшую работу по выявлению функции этого поведения. Мы должны спросить себя: “Какова функция этого поведения?” Другими словами, какой цели служит ответ: “Я не знаю”? Чего пытается клиент достичь?

На самом деле это может быть запросом на более подробную информацию. Понятие ценностей может быть настолько чуждо клиенту, что он искренне не понимает, о чем идет речь. В таком случае мы проходим через описанные выше этапы 1, 2 и 3, даем несколько кратких примеров ценностей, а затем приступаем к экспириентальному упражнению. Если экспириентальное упражнение неэффективно или клиент сопротивляется, можно использовать рабочий лист “Сорок главных

ценностей”. (Это также хорошо работает с клиентами, которые говорят: “У меня нет никаких ценностей”).)

Однако данное поведение — ответ “Я не знаю” — может быть и способом избегания. Вопросы о ценностях часто вызывают такие неприятные эмоции, как тревога, замешательство или чувство вины. Они являются триггерами, или antecedентами поведения в форме ответа: “Я не знаю”. Каковы выгоды, или подкрепляющие следствия такого поведения? Оно позволяет клиенту уйти от вопроса и избавиться от этих неприятных чувств.

Считая, что функция такого поведения — избегание, можно справиться с ним разными способами. Например, если мы не выполнили п. 1 (не дали обоснование исследованию ценностей) или п. 2 (не объяснили, что такое ценности), можно сделать это сейчас.

Пройдя данные этапы, можем еще раз подтвердить рационализацию этой работы (п. 1), а затем сказать клиенту: “Я понимаю, что сейчас вы не знаете ответа на этот вопрос. Давайте выполним упражнение, чтобы найти на него ответ”. Затем переходим к п. 3.

Поможем клиенту определить функцию своего поведения.

**Психотерапевт.** Я готов ошибаться, но вот что я думаю о происходящем. Часто, когда я спрашиваю людей об их ценностях, они чувствуют тревогу, замешательство либо и то, и другое. Не следует забывать, что разум — это машина по решению проблем: всякий раз, сталкиваясь с чем-то нежелательным, он пытается либо избежать ситуации, либо избавиться от нее. Поэтому, если кто-то задает вам сложный вопрос и вы чувствуете себя некомфортно, разум часто устраняет проблему, отвечая: “Я не знаю”. И если после ответа: “Я не знаю” разговор заканчивается, то дискомфорт сразу же проходит и проблема решается, не так ли? Однако вот в чем проблема: если мы позволим разговору на этом закончиться, то никогда не узнаем о своих ценностях, а значит, не получим всех тех преимуществ, о которых я упоминал ранее.

Далее у психотерапевта есть несколько вариантов. Один из них заключается в том, чтобы использовать технику следования выбранному направлению из главы 6. Вот несколько других вариантов.

- Я, разумеется, могу ошибаться, но давайте проверим мою теорию. Я задам вам вопрос повторно, но на этот раз не отвечайте на него сразу. Просто сделайте хотя бы тридцатисекундную паузу и обратите внимание на то, какие мысли и чувства у вас появятся. *(Затем психотерапевт может помочь провести диффузию или принятие любых появившихся чувств.)*
- Моя теория верна? *(Клиент говорит “да”.)* Тогда как вы смотрите на то, чтобы мы еще немного поговорили на эту тему, даже если первым порывом будет ответить “Я не знаю”. Могу ли я задать вам этот вопрос еще раз и попросить подождать минуту или две, не разговаривая, а просто наблюдая за тем, какие мысли будут возникать? Опять же, первой мыслью, скорее всего, будет “Я не знаю”. Просто посидите с ней и понаблюдайте, не появятся ли еще и другие мысли.
- Эта теория кажется вам правильной? *(Клиент говорит “да”.)* Ну, тогда ваша реакция вполне нормальна: работа с ценностями действительно некомфортна для многих людей. *(Затем психотерапевт переходит к некоторым или всем следующим стратегиям.)*
  - Могу ли я спросить вас, что вы сейчас чувствуете? Где вы ощущаете это в своем теле? *(Психотерапевт переходит к осознанию чувств и самосостраданию.)*
  - Что сейчас говорит вам разум? *(Психотерапевт переходит к диффузии.)*
  - Готовы ли вы продолжать работать с ценностями, пусть даже это некомфортно, если это реально может изменить вашу жизнь? *(Далее психотерапевт по своему усмотрению может использовать любую метафору о принятии дискомфорта ради жизни в согласии со своими ценностями, например, метафору о дантисте из главы 1.)*

## Монстр “Мне все равно”

Когда клиент говорит: “Мне все равно”, “Для меня нет ничего важного” или “Это пустая трата времени”, как правило, такое поведение имеет ту же функцию, что и утверждение “Я не знаю” — избежать трудного

разговора и связанных с ним неприятных чувств. Поэтому реагировать на него следует так же, как и в предыдущем разделе: сначала помочь клиенту определить функцию поведения, а затем перейти к вариантам, перечисленным выше.

## Эксперименты

- Отрепетируйте в индивидуальном порядке четырехэтапный процесс введения понятия ценностей.
- Проведите этот процесс на сеансе хотя бы с одним клиентом.
- Если есть какие-то аспекты ценностей, о которых вы еще не можете говорить свободно, потренируйтесь, пока не будете это делать легко. Проговорите их вслух, как будто беседуете с клиентом.
- Если вы избегаете экспириентальных упражнений и пытаетесь разобраться в ценностях исключительно путем дискуссии, тогда вы знаете, что делать: начать активно практиковать АСТ!

# Вежливые прерывания

Приходилось ли вам сталкиваться с клиентом, который не мог или не хотел перестать говорить? И приходилось ли вам играть роль хорошего слушателя, потому что вы не знали, как его остановить? Какими были эти сеансы? Скучными? Разочаровывающими? Удручающими?

В этой главе мы рассмотрим проблемные модели поведения, которые возникают на сеансах: как вовремя прервать клиента и подкрепить альтернативное эффективное поведение. Я начну с описания случая, когда клиент не хочет перестать говорить, потому что для большинства психотерапевтов это главная проблема. Затем я перейду к общим принципам, которые можно применять к любому проблемному поведению.

## Клиент, который не хочет перестать говорить

Формы непрекращающегося разговора клиента могут быть очень разными. Клиент может быть сильно встревожен и отчаянно хотеть выплеснуть наружу все свои беспокойства, боясь взорваться, если не сделает это очень быстро. Или же он может быть скрупулезным рассказчиком, повторяющим в мельчайших подробностях свои истории, не обращая внимания на то, относятся они к делу или нет. Он может чрезмерно руминировать, погрязая в “аналитическом параличе”, или бесконечно жаловаться, обвиняя во всем других. Или же он может повторять одну историю снова и снова, сеанс за сеансом.

Такие клиенты представляют для психотерапевтов большую проблему. Все практикующие клиницисты хотят проявлять уважение и сострадание. Но если все, что мы будем делать на сеансе, — это сострадательно слушать, позволяя клиентам говорить, говорить и говорить, то, как упоминалось ранее, тем самым мы будем подкреплять неэффективное поведение.

Поэтому нам нужно найти уважительный и сострадательный способ скорректировать неэффективное поведение клиента. В главе 6 мы коснулись этой проблемы, рассмотрев технику следования выбранному направлению: когда мы определяем повестку дня сеанса, договариваемся о командной работе и используем лист бумаги для диффузии тактик отвлечения. Однако иногда такого подхода бывает недостаточно. Иногда просто необходимо прервать клиента, пусть даже на полуслове. Делать это следует уважительно и сострадательно, например так.

1. Признать, что прерывать разговор невежливо.
2. Искренне извиниться за то, что сделали.
3. Обосновать, почему это необходимо.

В качестве примера рассмотрим следующий отрывок сеанса. Клиентка, которая страдала от генерализованного тревожного расстройства, имела склонность говорить быстро, без остановки, длинными фразами по пять-десять минут, а иногда и больше, бесконечно перечисляя все свои тревоги. На первом сеансе психотерапевту практически не удалось вставить ни одного слова. Приведенный ниже диалог имел место примерно через двадцать минут после начала второго сеанса. До этого момента клиентка безостановочно рассказывала обо всех своих проблемах, едва позволяя психотерапевту что-то прокомментировать.

**Предостережение:** читая приведенный ниже отрывок, помните об уважительном и сострадательном отношении, к которому должен стремиться клиницист АСТ. Его можно легко пропустить в письменном описании. Если приведенную ниже интервенцию провести в агрессивной, осуждающей, фрустрационной манере или с отстраненным, пренебрежительным, холодным и безразличным отношением, она будет совершенно неэффективна. Также имейте в виду, что это — крайний случай непрекращающегося речевого потока, по-настоящему “удар тяжелой артиллерии”.

**Клиентка** (*чрезвычайно быстро, тревожным голосом, без пауз*). ... и все это продолжается и продолжается, одно за другим. Я совсем не знаю покоя. Никто не хочет дать мне передышки. Знаете, было бы здорово, если бы у меня был хотя бы один беспроblemный день, немного тишины и покоя, и знаете, это не значит, что

я не пыталась ничего сделать, наоборот, я пыталась; я пробовала много разных вещей. Правда. Иногда я думаю, что со мной что-то не так, что-то не так с моим мозгом. На днях я прочитала эту статью...

**Психотерапевт** (*поднимает руку ладонью вверх, показывая тем самым, что надо остановиться, а затем говорит спокойным, доброжелательным, мягким голосом*). Сара, могу я прервать вас на минуту? Есть кое-что очень важное, чем я хотел бы с вами поделиться.

**Клиентка** (*очень быстро, без пауз*). Хорошо, да, конечно, но позвольте мне просто сказать вам, пока я держу это в голове, потому что иногда я очень хочу что-то сказать, а потом забываю...

**Психотерапевт** (*снова подняв руку, спокойно, доброжелательно*). Прошу вас, Сара. Я знаю: крайне невежливо с моей стороны прерывать вас, и мне очень жаль, что это приходится делать, но есть кое-что важное, что я должен сказать.

**Клиентка** (*тараторит*). Эм, хорошо, но я почти уверена, что уже знаю, что вы хотите сказать. Вы думаете, что со мной что-то не так, о чем я и говорила все это время, то есть я говорила вам и своему терапевту, что с моим мозгом не все в порядке, я как раз прочитала на эту тему книгу...

**Психотерапевт** (*успокаивающе подняв руку ладонью вверх*). Сара, пожалуйста. Я знаю, что это грубо с моей стороны, и заранее извиняюсь, но я прошу позволить мне прервать вас — позволить мне в свою очередь говорить, а вам — слушать. Вы не будете против, всего на пару минут? Я хочу услышать, что вы хотите мне рассказать, но сначала есть кое-что важное, что я должен сказать. Я прошу об этом только потому, что это действительно важно. И если у меня не будет возможности поговорить об этом прямо сейчас, я думаю, что мы потратим весь сеанс впустую.

**Клиентка** (*обеспокоенно*). Что вы имеете в виду, говоря, что сеанс пройдет впустую?

**Психотерапевт**. Я сейчас объясню, что имею в виду. Вы готовы дать мне пару минут?

**Клиентка.** Да, конечно, хорошо. Я немного удивлена, так как не хочу тратить сеансы впустую или что-то в этом роде. Я имею в виду, что плачу за это хорошие деньги. Я хочу сказать, что видела много психотерапевтов и знаете, сколько...

**Психотерапевт** (*поднимая руку, спокойно, доброжелательно*). Сара, пожалуйста. Это уже четвертый раз, когда я прошу разрешения высказаться, и я начинаю чувствовать себя немного расстроенным. Не могли бы вы просто помолчать пару минут и дать мне высказаться?

**Клиентка.** Хорошо. Хорошо. (*Меняет свое положение в кресле и принимает позу и выражение лица, выражающие неодобрение.*)

**Психотерапевт.** Спасибо. Я вижу, что вам это неприятно, и очень признателен, что вы позволили мне это сделать. Я боюсь прерывать вас таким образом и не хочу, чтобы вы обиделись или рассердились. Но мой страх перед тем, что может произойти, если я не прерву вас, еще больше. Я боюсь, что, если мы будем продолжать так и дальше, то не добьемся ничего, что могло бы надолго изменить вашу жизнь. Поэтому я очень благодарен за то, что вы позволили мне сказать.

Понятно, что это довольно редкий случай. С большинством клиентов нам не приходится просить четыре раза — достаточно одного или двух. Обратите внимание на то, что в четвертый раз психотерапевт сказал: “Уже в четвертый раз я прошу разрешения высказаться и начинаю чувствовать себя немного расстроенным”. Это была намеренная стратегия. Такое честное самораскрытие может дать ценную обратную связь от клиентов, о чем я расскажу чуть позже.

Большинство психотерапевтов испытывают сильную тревогу при проведении подобных интервенций. Мы боимся инвалидировать, расстроить, оттолкнуть или обидеть клиента; разрушить терапевтическую связь или спровоцировать любого рода враждебную реакцию. Естественно, один из простых способов избежать этой тревоги — сыграть роль хорошего слушателя. Вот почему мы должны регулярно задавать себе вопрос: “Готов ли я освободить место для дискомфорта, чтобы действовать в соответствии со своими ценностями?” Да, при таких интервенциях действительно существует риск того, что клиент

будет расстроен или обижен. Но гораздо больший риск заключается в том, что, потакая неэффективному поведению, мы по факту его подкрепляем. Нам необходимо создать атмосферу, в которой можно помочь клиентам разрушить старые, неработающие паттерны поведения и выработать новые, более приемлемые.

## **Разрушение неэффективных паттернов поведения за шесть этапов**

Существует шесть основных этапов, с помощью которых можно разрушить любое неэффективное поведение: от беспрестанного беспокойства и руминаций до постоянного обвинения других, от критики и оскорблений психотерапевта до задавания множества не относящихся к делу вопросов. Можно использовать некоторые или все из этих шести этапов, и многие интервенции объединяют в себе одновременно несколько из них.

1. Рассматривайте поведение клиента как возможность проведения АСТ.
2. Уважительно прерывайте клиента.
3. Описывайте поведение без оценивания.
4. Проясняйте намерение поведения.
5. Рассмотрите возможность эффективного поведения.
6. Подкрепите альтернативное эффективное поведение.

### **Этап 1. Рассматривайте поведение клиента как возможность проведения АСТ**

В главе 3 я говорил о том, как важно быть гибким в АСТ. Одним из аспектов этой гибкости является способность отложить в сторону повестку дня сеанса. Если проблемное поведение клиента происходит прямо на наших глазах, нужно на время отложить в сторону все, что вы планировали на этом сеансе, и вместо этого сделать его предметом своего сиюминутного внимания.

Многие из нас не понимают, что проблемное поведение на сеансе является лучшим материалом для работы. Слишком часто мы рассматриваем такое поведение как препятствие для выполнения “настоящей работы” терапии. Нам необходимо активно переосмыслить это. Мы должны признать, что такое поведение почти всегда подпитывается слиянием или избеганием, или и тем, и другим. Таким образом, оно дает нам прекрасную возможность для проведения АСТ здесь и сейчас, вместо того чтобы просто говорить о ней. И давайте не будем забывать: проблемное поведение, проявляющееся в терапевтическом кабинете, скорее всего, проявляется и во многих других сферах жизни клиента.

## Этап 2. Уважительно прерывайте клиента

Если мы мыслим трезво, рассматривая поведение как возможность, а не препятствие для терапии, наш следующий шаг — исключить проблемное поведение. Существует множество способов сделать это. Вот лишь несколько примеров.

- Могу ли я прервать вас на минуту?
- Ничего, если я объявлю небольшой тайм-аут?
- Знаете, я только что заметил — здесь происходит нечто важное, и я хотел бы поделиться этим с вами.
- Могу ли я остановить вас прямо сейчас? Сейчас происходит нечто очень важное, и я думаю, нам нужно это обсудить.

Прерывание клиента — это тот шаг, от которого мы чаще всего отказываемся, как правило, из-за собственного слияния и избегания. Поэтому нам нужно воспользоваться возможностью использовать ситуацию для моделирования АСТ с клиентом, как в следующем примере.

**Психотерапевт.** Я заметил, что сейчас в кабинете происходит то, что представляется мне небольшой проблемой. И мне бы очень хотелось поделиться этим с вами. Разум говорит: вы будете расстроены, обижены или рассержены тем, что я скажу. И я испытываю сильное беспокойство по этому поводу: мой желудок сжимается и сердце колотится. Должен признаться, у меня есть сильное желание просто прикусить язык и промолчать. Но моя задача — помогать людям жить лучшей жизнью. И если я буду

просто сидеть и молчать о том, что заметил, я не останусь верен своим ценностям — быть хорошим психотерапевтом. И я не смогу помочь вам. Поэтому, несмотря на то, что я чувствую сильное беспокойство и мой разум кричит, чтобы я держал рот на замке, я расскажу вам о том, что заметил.

Обратите внимание, как психотерапевт явно моделирует пять из шести основных процессов АСТ: диффузию, принятие, следование ценностям, ответственное действие и контакт с настоящим моментом. Кроме того, проделав это, он без всяких сомнений полностью завладевает вниманием клиента!

Для большей эффективности и проявления уважения включите в просьбу к клиенту прекратить проблемное поведение следующие элементы.

- Спросите разрешения.
- Заявите о готовности ошибаться.
- Дайте обоснование.
- Получите согласие на сигнал о прерывании.

**Спросите разрешения.** Когда мы просим у клиента разрешения прервать его, это свидетельствует об уважении. (В других случаях можно спросить разрешение ввести новое упражнение или немного задержаться на одном из тех, которое вызывает трудности. Например, можно сказать: “Как вы смотрите на то, чтобы прямо сейчас сделать небольшое упражнение? Вы не обязаны его делать; я предлагаю только потому, что думаю — это будет вам полезно” или “Ничего, если мы поработаем над этим упражнением еще немного? Вы, конечно, не обязаны; можно остановиться в любой момент. Просто, если мы сможем на нем немного задержаться, думаю, оно принесет вам больше пользы. Но все полностью зависит от вас”.)

**Заявите о готовности ошибаться.** Искренняя, смиренная готовность ошибаться является очень важной. Наши теории, наблюдения и прогнозы могут быть как точными, так и ошибочными. Полезно использовать фразу “Я могу ошибаться” в качестве предисловия к комментариям или наблюдениям, особенно если вы рассуждаете о функции поведения клиента или предполагаете, что упражнение будет полезным.

**Дайте обоснование.** Хорошее обоснование для интервенции часто помогает подготовить к ней клиента. Оно также свидетельствует об уважении. Иногда обоснование может быть довольно расплывчатым: “Я думаю, это поможет вам” или “Я думаю, что вы узнаете что-то полезное”. В других случаях оно может быть конкретным и подробным, как в следующем отрывке.

**Получите согласие на сигнал о прерывании.** У некоторых клиентов, особенно тех, которые не перестают говорить, полезно получить разрешение прерывать их рассуждения и договориться о сигнале для этого.

Вот пример того, как можно сочетать эти четыре элемента.

**Психотерапевт.** Я могу ошибаться, но мне кажется, что, когда разум говорит вам что-то сказать, вы чувствуете, что просто обязаны это сделать. Как будто у вас нет выбора: вы просто обязаны делать то, что командует разум. Сейчас, на мой взгляд, действительно было бы полезно, если бы, работая вместе, мы смогли вернуть вам некоторый контроль над тем, что вы делаете. В настоящий момент ваши мысли и чувства полностью контролируют действия, и это явно не очень хорошо для вас. Я бы хотел помочь вам получить больший контроль над своими действиями, чтобы вы могли делать то, что действительно хотите в глубине души. Вы не против? (*Клиент соглашается.*) Отлично. Итак, в те моменты, когда мне кажется, что ваш разум доминирует и “берет в руки все бразды правления”, ничего, если я буду прерывать вас? Я буду просто поднимать вот так руку (*поднимает руку ладонью вверх*), и это будет означать, что вам нужно замолчать на пять секунд, обратить внимание на то, что делает ваш разум, и на то, что вы чувствуете. Договорились? Я знаю, что это звучит немного странно, но это простое, хоть и очень эффективное действие по возвращению контроля. Когда я это сделаю, вы все еще будете чувствовать сильное желание продолжать говорить, но поймете, что не следует действовать на основе этого побуждения.

### Этап 3. Описывайте поведение без оценивания

Следующий шаг — спокойно, доброжелательно и уважительно описать поведение, которое мы заметили, делая это сострадательно и без

осуждения. Для того чтобы этого добиться, нужно открыться и освободить место для любых неприятных эмоций: например, разочарования или тревоги. И отделить себя от любых суждений о клиенте и его поведении. Вот несколько примеров.

- Я заметил, что вы говорите очень быстро, не делая пауз. И когда я пытаюсь что-то сказать, вы редко останавливаетесь, чтобы выслушать. А если и останавливаетесь, то даете мне не более нескольких секунд “эфирного времени”, прежде чем начать говорить снова.
- Я заметил, что каждый раз, когда мы затрагиваем X, вы меняете тему разговора и направляете обсуждение в совершенно другую сторону.
- Я заметил, что вы снова начали рассказывать мне о X, Y и Z. И я немного в замешательстве — я не знаю, осознаете ли вы то, что уже рассказывали мне об этом очень подробно по меньшей мере четыре раза за последние несколько сеансов.

Мы также можем сочетать этот этап с мягкой диффузией, например: “Я заметил, что каждый раз, когда спрашиваю вас, что можно сделать по-другому, вы вдруг начинаете обвинять людей. Как будто ваш разум внезапно выдает список того, что остальные делают неправильно”.

## Этап 4. Проясняйте намерения поведения

Следующий этап — исследование цели или намерения поведения (т.е. определение его функции), как правило, с помощью таких вопросов: “Могу я спросить, чего вы хотите достичь, делая это?”, “Могу я попросить вас задуматься о том, какой цели служит это поведение?”, “К чему, по вашему мнению, может привести такое поведение?”, “Какого результата вы хотите добиться, делая это? Может быть, вы хотите, чтобы я что-то понял, или ожидаете какую-то определенную реакцию от меня?”

Некоторые клиенты теряются от таких вопросов. Они могут сказать что-то вроде: “Я не знаю, я так всегда делаю” или “Я даже не осознавал, что делаю это”. В этот момент нам предстоит сделать выбор. Можно просто дать дидактическое или метафорическое объяснение поведения, чтобы помочь клиенту понять его. Или же провести клиента через пошаговый функциональный анализ поведения, как описано в главе 4.

В первых двух приведенных ниже примерах психотерапевт предпочитает дать дидактическое объяснение. В третьем примере он выбирает более метафорическое объяснение: разум как машина для решения проблем.

**Психотерапевт.** Что ж, могу ошибаться, но вот моя теория: думаю, что мой вопрос вызывает у вас дискомфорт. Разум приходит вам на помощь и уводит разговор в другое русло, чтобы вам не пришлось отвечать на него, и эти неприятные чувства уходят.

**Клиент** (*задумывается*). Хм.

**Психотерапевт.** Конечно, я могу ошибаться. Можем ли мы это проверить? Если вы не против, я задам вам еще раз тот же вопрос, но на этот раз, пожалуйста, ничего не говорите по крайней мере в течение двадцати секунд; вместо этого просто обратите внимание на то, какие мысли и чувства у вас появляются.



**Психотерапевт.** Ну, я не утверждаю, что это неоспоримая истина, но вот что я думаю: пока вы заняты разговорами о всех своих проблемах, это дает вам по крайней мере два основных преимущества. Во-первых, помогает отвлечься от неприятных ощущений. Во-вторых, вы чувствуете, что очень усердно работаете над решением своих проблем, и это должно привести к какому-то полезному решению.



**Психотерапевт.** Что ж, я могу ошибаться, но могу ли я поделиться с вами своей теорией? Мы уже говорили о том, что человеческий разум — это машина для решения проблем, верно? (Клиент соглашается.) Суть проблемы обычно заключается в том, что “вы чего-то не хотите”, а суть решения часто: “Избегай или избавься от этого”, верно? (Клиент соглашается.) Итак, “проблема” в этом кабинете заключается в том, что я пытаюсь поговорить с вами о чем-то, что заставляет вас чувствовать себя некомфортно, а решение, к которому приходит ваш разум, — оскорблять психотерапевта, чтобы он отступил и оставил вас в покое.

## Этап 5. Рассмотрите возможность эффективного поведения

На этом этапе мы просим клиента подумать о своем поведении с точки зрения его эффективности. Опять же, существует множество способов сделать это, включая технику следования выбранному направлению, о которой мы говорили в главе 6. Однако в широком смысле можно разделить все эти интервенции на два главных типа, которые часто совпадают.

- Эффективность с точки зрения повестки дня сеанса.
- Эффективность с точки зрения командной работы.

### Эффективность с точки зрения повестки дня сеанса

Первый тип интервенций — это предоставить клиенту возможности оценить, как его поведение работает с точки зрения выполнения повестки дня сеанса. В зависимости от характера клиента и того, на каком этапе терапии мы находимся, эта повестка может быть либо очень конкретной (например, бросить пить или улучшить отношения с кем-то важным), либо очень расплывчатой (например, улучшить здоровье, наладить свою жизнь или стать более успешным).

Очевидно: чем больше “застрял” клиент и чем раньше мы начинаем терапию, тем больше будет вероятность того, что повестка будет расплывчатой и обобщенной. Например, для клиента, который говорит: “Для меня в жизни ничего не важно”, повестка сеанса может состоять в поиске того, что для него реально важно. Однако по мере продвижения терапии мы стремимся сделать повестку дня более конкретной: сфокусироваться на какой-либо сфере жизни, прояснить в ней ценности клиента и поставить конкретную цель. (Возможно, в этой точке вам нужно ненадолго вернуться к главе 6, чтобы вспомнить, как составлять повестку дня сеанса.) Вот несколько примеров; первый — с конкретной повесткой, второй — с расплывчатой.

- Могу ли я попросить вас задуматься вот о чем: если все наши сеансы будут проходить так же, как этот, — вы рассказываете о своих проблемах, а я просто сижу, слушаю и киваю головой — как это поможет вам стать той матерью, какой вы хотите, и построить лучшие отношения со своими детьми?

- Могу ли я попросить вас высказать свое честное мнение? Поможет ли очередное изложение этой истории построить лучшую жизнь? Позволит ли это внести важные изменения в вашу жизнь или научиться новым навыкам, чтобы более эффективно справляться с трудными мыслями и чувствами?

На этом этапе иногда клиенты сливаются с чувством вины, стыда или смущения. Когда это происходит, можно вернуться в верхний угол “трифлекса” и “бросить якорь” в настоящем моменте. Затем можно помочь им в диффузии от любых резких самооуждений (сказав, например, так: “Обратите внимание, как разум наносит вам удар”) или перейти к самосостраданию (см. главу 14).

## Эффективность с точки зрения командной работы

Мы также можем попросить клиентов обратить внимание на то, как их поведение влияет на терапевтические отношения. (**Примечание:** как правило, безопаснее использовать слово “команда”, а не “отношения”, поскольку многие клиенты испытывают дискомфорт от последнего термина.) Вот пример.

**Психотерапевт.** Я бы хотел, чтобы мы здесь работали вместе, как одна команда — дружная и готовая к сотрудничеству, работающая сообща над тем, чтобы помочь вам построить лучшую жизнь. Вы согласны с этим? (*Клиент соглашается.*) Отлично! Итак, могу ли я спросить вас, когда вы... (*непредвзято описывается поведение: например, “повышаете на меня голос”, “называете меня некомпетентным” или “не даете мне говорить”*), как думаете, какой эффект это оказывает на командную работу?

На этом этапе многие клиенты осознают и признают, что их поведение не способствует хорошей командной работе. Если клиент признает это, психотерапевту предстоит сделать еще один выбор: либо сразу перейти к п. 6 и сосредоточиться на альтернативном эффективном поведении, либо сделать обходной маневр, чтобы обсудить другие важные отношения, в которых проявляется проблемное поведение, и влияние, которое оно оказывает на эти отношения, а затем перейти к п. 6.

Опять же, если в какой-то момент клиент начинает испытывать чувство вины, стыда или смущения, психотерапевт переходит к заземлению,

диффузии и самосостраданию. Конечно, некоторые клиенты могут не признавать влияние своего поведения на отношения. Тогда психотерапевт может задать наводящий вопрос.

**Психотерапевт.** Как вы думаете, какое влияние это оказывает на нашу команду?

**Клиент** (*смущенно*). Я... я не знаю.

**Психотерапевт.** Ну, когда вы говорите мне такие вещи, как “Вы здесь только ради денег” или “Вы ничего не знаете”, как вы думаете, это помогает нам создать хорошую, сильную команду?

Если психотерапевт считает, что это будет полезно, он также может рассказать о своей реакции на поведение клиента. Вот несколько примеров.

- Когда вы так кричите и сжимаете кулаки, я испытываю большую тревогу. Тот ли это эффект, который вы хотите на меня произвести?
- Когда вы не даете мне говорить, я чувствую разочарование. И я предполагаю, что вы не хотите этого, но это выглядит так, как будто вас не волнует то, что я хочу сказать.
- Когда вы рассказываете мне эту историю снова и снова, я чувствую себя совершенно отделившимся от вас. Как будто история победила, и я полностью потерял связь с человеком, который стоит за ней.

Если клиент все еще не осознает или не признает неэффективность своего поведения, вероятно, он переживает сильное слияние и избегание, и в этом случае можно перейти к заземлению, диффузии или самосостраданию. Однако есть и другая вероятность: у него отсутствует способность гибкой смены перспективы.

Когда мы просим клиента посмотреть на то, как его поведение влияет на терапевтические отношения, это требует изменения перспективы. Клиент должен взглянуть на свое поведение с точки зрения психотерапевта и подумать о том, как оно влияет на него. Клиенты, у которых отсутствуют навыки смены перспективного, не смогут этого сделать. Если терапевт считает, что проблема в этом, он должна сказать клиенту сострадательно, уважительно и на простом языке,

как его поведение влияет на отношения и что оно мешает выполнению повестки.

Также психотерапевт может сделать для себя пометку о том, что по мере продвижения терапии нужно будет помочь клиенту развить навык перспективного взгляда на проблему. Способность принимать чужую точку зрения лежит в основе эмпатии, сострадания и теории разума, и, следовательно, необходима для построения здоровых отношений.

## **Этап 6. Подкрепите альтернативное эффективное поведение**

Как только мы прекратим неработающее поведение, необходимо развить и закрепить новое, альтернативное поведение, которое более эффективно. Чаще всего это включает некоторые виды интервенций осознанности: диффузию, принятие, контакт с настоящим моментом или их комбинацию.

Например, в технике следования выбранному направлению, описанной в главе 6, новое поведение заключается в том, чтобы записывать или ставить галочки рядом с тактиками отвлечения, и возвращаться к первоначальной теме. Другой пример был приведен ранее в этой главе, когда психотерапевт приходил к соглашению с клиентом о сигнале прерывания разговора; в этом сценарии психотерапевт предложил новое поведение: “прекратить разговор на пять секунд и обратить внимание на то, что делает ваш разум, и что вы чувствуете в своем теле”.

Можно попросить клиента в ходе сеанса опробовать любое количество альтернативных моделей поведения. Например, использовать технику “бросания якоря”, замечая и разрешая себе чувствовать возбуждение вместо того, чтобы действовать на его основании, восстановить связь с ценностями и вспомнить, что важно в этой работе. Или комментировать свои состояния для облегчения диффузии и принятия (“Я замечаю желание...”, “Вот появился гнев” или “Вот мой разум переходит в режим обвинения”).

Когда на сеансе появляется новое, эффективное поведение, очень важно подкреплять его. Если по ходу сеанса клиенту удастся прекратить собственное неэффективное поведение и сделать что-то более эффективное, необходимо обязательно заметить это, признать и сказать что-нибудь позитивное по этому поводу. Вот несколько примеров.

- Знаете, я реально почувствовал, что вы сосредоточили на мне все свое внимание. Это многое значит для меня.
- Я заметил, что вы остановились и позволили мне говорить. Спасибо. Теперь я чувствую, что мы больше напоминаем команду.
- Произошло чудо! Когда в этот раз я спросил, что вы можете сделать по-другому, вместо того чтобы автоматически обвинять других людей, вы не отвлеклись от темы и ответили. Видите, насколько сеанс стал более продуктивным?

## Эксперименты

- Просмотрите эту главу еще раз и прочитайте отрывки сеансов вслух, как будто разговариваете с клиентами.
- После этого перескажите интервенции своими словами. Подумайте над тем, как в своем стиле с уважением прервать клиента, демонстрирующего неэффективное поведение, без оценивания описать, прояснить его намерение, обсудить альтернативное эффективное поведение и подкрепить его.
- Представьте клиента, с которым работаете в настоящее время и который доставляет вам трудности своим поведением на сеансах. Напомните себе, что такое поведение — это прекрасная возможность *практиковать* АСТ, вместо того чтобы говорить о ней. Затем мысленно отрепетируйте использование методов, описанных в главе, с этим клиентом.
- После того как вы отрепетируете эти методы, попробуйте применить их на сеансе и оценить результаты. Что сработало? Что не сработало? Что вы могли бы сделать иначе в следующий раз?



# **“Я просто хочу от этого избавиться!”**

Одни клиенты вполне открыты для восприятия нового. Другие колеблются или сопротивляются. А третьи — с самой высокой степенью экспириентального избегания — сопротивляются активно. Итак, эта глава касается общих проблем при принятии, основное внимание уделяя активному сопротивлению.

## **Проложите путь к принятию**

Остановимся на трех подходах, которые с самого начала могут помочь предотвратить или уменьшить сопротивление принятию: тщательном выборе слов, эффективном объяснении принятия, а также предварительном “заземлении” и диффузии.

## **Тщательный выбор слов**

Во-первых, можно частично уменьшить сопротивление принятию, осторожно подбирая слова. Я рекомендую не использовать слово “принятие” с клиентами на первых сеансах, так как многие из них неправильно его поймут. Скорее, они подумают, что это означает терпеть трудные и болезненные переживания, мириться с ними, уступать, любить, желать или одобрять их. Вместо этого попробуйте использовать такие слова и характеристики, как “освобождение для этих переживаний пространства”, “поиск места”, “расширение”, “раскрытие”, “вдыхание в них воздуха”, “прекращение борьбы”, “пребывание с ними”, “легкое удержание”, “позволение им свободно проходить сквозь себя” или “позволение им приходить, оставаться и уходить по своему усмотрению, не вступая с ними в борьбу и не давая себя увлечь их потоку”.

## Эффективное объяснение принятия

Во-вторых, можно, сами того не желая, вызвать сопротивление, неправильно объяснив, что включает в себя принятие. На мой взгляд, самый простой и быстрый способ объяснить, что мы подразумеваем под принятием, — использовать физическую метафору, как в упражнении “Отталкивание листа бумаги”. (Обновленная версия метафоры “Отталкивание планшета”, использованная мной в *ACT Made Simple* [1].)

**Психотерапевт.** Давайте выполним небольшое упражнение. (*Вручает клиенту лист бумаги.*) Представьте, что этот лист бумаги — все болезненные мысли и чувства, от которых вы хотели бы избавиться. Крепко обхватите его обеими руками и оттолкните от себя как можно дальше. (*Клиент берет бумагу и отодвигает от себя, вытягивая руки.*) Хорошо, но попробуйте оттолкнуть еще дальше. Расправьте локти и напрягите плечи; держите этот лист как можно дальше от себя... Отлично!

То, что вы делаете прямо сейчас, — именно то, чему учит нас наша культура: держать неприятные чувства как можно дальше от себя, на расстоянии вытянутой руки. И пока вы это делаете, я хочу, чтобы вы отметили три вещи. Во-первых, обратите внимание на то, как это утомительно. Вы еще не устали? (Клиент кивает.) Не волнуйтесь: мы не будем делать это слишком долго. Во-вторых, обратите внимание на то, как это отвлекает. Вы можете себе представить, что в таком положении смотрите фильм, читаете книгу, наслаждаетесь едой или говорите с кем-нибудь? Чрезвычайно трудно заниматься другими делами и получать удовольствие от того, что делаешь, не так ли? В-третьих, обратите внимание на то, как это отвлекает от выполнения дел, от которых зависит ваша жизнь. Представьте, что вы пытаетесь приготовить обед, водить машину, печатать на компьютере или обнимать того, кого любите, делая это! Это очень сложно, не так ли?

Теперь положите лист бумаги на колени. (*Клиент кладет лист бумаги себе на колени.*) Почувствуйте разницу. Обратите внимание конкретно на три вещи. Во-первых, насколько меньше требуется усилий. Это менее утомительно, не так ли? Во-вторых,

насколько меньше это отвлекает. Насколько проще теперь смотреть фильм или участвовать в разговоре. В-третьих, насколько легче теперь делать жизненно важные вещи. Подвигайте руками и убедитесь в этом. Не проще ли сейчас готовить обед, печатать на компьютере или обнимать кого-нибудь?

Заметьте также (*указывает на лист бумаги на коленях клиента*), что эти чувства никуда не исчезли. Они все еще с вами, но теперь вы реагируете на них по-другому. В результате они оказывают на вас гораздо меньшее влияние. Теперь вы можете делать жизненно значимые вещи, полностью погружаться в происходящее, чтобы извлечь из этого максимальную пользу. Вы хотели бы научиться этому?

**Клиент.** Но разве я не могу сделать вот так? (*Берет лист бумаги и бросает его на пол.*)

**Психотерапевт.** Ну, вы уже пробовали так делать. Вы делали это сотни тысяч раз, если не миллионы. Есть очень много способов попытаться избавиться от этого: наркотики, алкоголь, еда, телевизор, компьютер, отдых, покупка вещей, чтение книг, прослушивание музыки, занятия спортом и т.д. Но не бывает ли с вами так, что, даже если болезненные чувства уходят ненадолго, вскоре они снова возвращаются? Поэтому делать так (*изображает бросание на пол листа бумаги*) на самом деле то же самое, что и делать так (*берет новый лист бумаги и держит обеими руками на расстоянии перед собой*). Скажите: вы хотите научиться делать это? (*Кладет лист бумаги себе на колени.*)

Конечно, есть много других метафор, помогающих представить принятие, но физические метафоры оказывают гораздо большее влияние, чем словесные.

## Предварение принятия “заземлением” и диффузией

Третья идея заключается в следующем: если мы подозреваем, что у клиента высокий уровень экспириентального избегания, перед тем, как перейти к принятию, лучше всего начать с установления контакта с настоящим моментом и диффузии. Таким образом, если клиент будет слишком подавлен своими эмоциями, он можем “заземлиться”

в настоящем моменте (см. технику “бросания якоря” в главе 3). А если он сливается со своими мыслями: “Это слишком сложно, я не могу этого сделать” или “Но я ненавижу это чувство”, можно помочь ему отделить себя от них с помощью диффузии.

## **Типичные точки преткновения при принятии**

Когда дело доходит до принятия, клиенты сталкиваются с шестью главными проблемами.

1. Отсутствие валидации со стороны психотерапевта.
2. Отход от ценностей.
3. Большие выгоды от избегания.
4. Слияние с мыслью: “Но я ненавижу это чувство!”
5. Подавляющие чувства.
6. Псевдопринятие.

### **Точка преткновения 1. Отсутствие валидации со стороны психотерапевта**

Если мы быстро перейдем к принятию без предварительного выражения сочувствия клиенту, валидации его боли и нормализации желания избавиться от нее, скорее всего, он подумает: нам все равно, мы не понимаем или не воспринимаем его боль всерьез. Поэтому, когда клиент говорит: “Но я ненавижу это чувство! Я просто хочу избавиться от него”, обязательно валидируйте его реакцию. Вот пример.

**Психотерапевт.** Конечно, вы ненавидите эту боль. Кто бы на вашем месте отреагировал иначе? Это по-настоящему тяжело!

Возможно, придется делать это снова и снова, неоднократно выражая эмпатию клиенту, признавая его боль и нормализуя желание от нее избавиться.

### **Точка преткновения 2. Отход от ценностей**

В АСТ мы никогда не просим клиента принять свою боль, если это не отвечает его ценностям или не помогает достичь значимых,

улучшающих жизнь целей. Поэтому, если клиент сопротивляется принятию, следует подумать, четко ли связано принятие с ценностями или основанными на них целями.

Вспомним “трифлекс”. Если клиент застрял на этапе принятия (левый угол, “Открытость”), переходите к ценностям (правый угол, “Важные дела”). Также можно взять рабочий лист “Целевая мишень” или любой другой инструмент ценностей и напомнить клиенту о них, связав это с нашей текущей работой.

Затем спросите: “Готовы ли вы найти место для этих болезненных мыслей и чувств, чтобы приблизиться к центру мишени?” или “Готовы ли вы освободить место для своего беспокойства, чтобы стать той матерью, какой хотите быть?”

Со многими клиентами это хорошо работает. Тем не менее это может с треском провалиться, если у клиента чрезвычайно высокая степень экспириентального избегания. В таком случае можно использовать интервенции творческой безысходности, описанные ниже.

### Точка преткновения 3. Большие выгоды от избегания

Люди с высоким уровнем экспириентального избегания получают большие выгоды от любых действий, приносящих облегчение от боли, независимо от того, насколько кратковременно оно может быть. Поэтому они очень неохотно отказываются от повестки избегания. Для таких клиентов мы вводим интервенцию творческой безысходности.

Интервенция творческой безысходности создает ощущение безысходности от повестки избегания клиента. Цель состоит в том, чтобы сделать клиента более открытым для альтернативной повестки принятия. Есть много разных способов проведения интервенций творческой безысходности, и они сильно отличаются по продолжительности — от нескольких минут до целого сеанса. Можно использовать их очень умеренно, как одноразовую интервенцию, или же очень часто, сеанс за сеансом. Несмотря на такое разнообразие, все они вращаются вокруг трех вопросов.

- Что вы пытаетесь делать, чтобы заставить боль уйти?
- Как это работает *в долгосрочной перспективе*?
- Чего вам стоило слишком интенсивное использование этих стратегий?

Я не буду описывать здесь какие-либо конкретные интервенции творческой безнадежности, так как подходящие примеры вы можете найти в любом введении к руководству по АСТ, например *АСТ Made Simple* [1, С. 830]. Тем не менее я дам несколько советов, которые могут помочь вам более эффективно использовать любую технику творческой безнадежности.

### **Совет 1: подсказывайте клиенту**

Большинство клиентов не могут сразу вспомнить все используемые ими стратегии избегания, поэтому нам часто приходится им подсказывать, например: “Вы когда-нибудь пробовали?..” Полезный акроним, помогающий запомнить наиболее распространенные стратегии, — это DOTS.

D — отвлечение: какие способы отвлечения вы используете?

O — отказ от опций: от каких людей, мест, ситуаций и действий вы отказываетесь, держитесь подальше, не посещаете или избегаете?

T — техники мышления: с помощью каких техник мышления вы пытаетесь избавиться от боли? Например, с помощью беспокойства, обвинений, “аналитического паралича”, позитивных аффирмаций, дерзких мыслей, обвинений других, самокритики или фантазий?

S — субстанции, членовредительство и все остальные стратегии.

(Возможно, вы захотите ознакомиться с рабочим листом “Объедините DOTS” в *АСТ Made Simple* [1, С. 84].)

### **Совет 2: четко признавайте выгоды избегания**

Необходимо убедиться, что мы четко понимаем выгоды избегания. Можно сказать клиенту: “Итак, ясно, что многие из этих стратегий помогают уменьшить боль или избавиться от нее, но лишь на *короткое время*”. И добавить: “Но если какие-то из них улучшают вашу жизнь в долгосрочной перспективе, имеет смысл продолжать их использовать!” Это очень важное послание. Терапевты АСТ — не фанатики осознанности; мы не ждем от людей, что они откажутся от всех их стратегий избегания. Многие стратегии избегания не вызывают проблем при умеренном, гибком и правильном использовании. В целом они становятся неэффективными только при чрезмерно частом, жестком и неуместном использовании.

**Совет 3: напомните клиенту, что боль всегда возвращается**

Одновременно с признанием выгод от избегания, которое помогает избавиться от болезненных мыслей и чувств *на короткое время*, мы побуждаем клиента осознать тот факт, что в долгосрочной перспективе боль возвращается. Например, можно спросить: “Вы знаете много способов заставить эти чувства уйти на короткое время. Но уйдут ли они навсегда и больше не вернуться?”

Понятно, что мы ожидаем от клиента ответа “нет”. Если он скажет “да”, можно отреагировать в таком духе: “Пожалуй, я запутался. Если вы нашли способ навсегда устранить болезненные мысли и чувства, то я не понимаю, что вы здесь делаете. Я имею в виду, почему бы просто не уйти и не продолжить делать то же самое с еще большими усилиями?”

**Совет 4: спрашивайте об издержках, но не читайте лекции**

Мы хотим, чтобы клиент открыто и честно оценил затраты своего поведения, но не должны читать ему нотации: он должен сам увидеть, что, несмотря на выгоды, получаемые от своего поведения, оно сопряжено с большими издержками. Например, можно спросить: “Сколько из этих стратегий приносят вам какое-то облегчение в краткосрочной перспективе, но удерживают в тупике или ухудшают жизнь в долгосрочной перспективе? Ни одна из них, несколько, большинство или все?”

Ожидаемый ответ: “Большинство из них”. Если клиент скажет: “Ни одна из них”, “Несколько” или “Немного”, ответьте в духе: “Ну, я немного удивлен. Если вы знаете все эти способы избавиться от болезненных мыслей и чувств, они не мешают вам, не делают вашу жизнь хуже в долгосрочной перспективе, тогда я не понимаю, что вы здесь делаете. Почему бы вам просто не уйти и не продолжать использовать их с удвоенной силой?”

Если клиент ответит: “Большинство из них”, спросите: “Когда вы чрезмерно используете эти стратегии, во что они вам обходятся с точки зрения здоровья, денег, потери времени, отношений, упущенных возможностей или повышенной эмоциональной боли?”

Свяжите напрямую издержки и жизнь, управляемую ценностями, задав следующий вопрос: “Помогает ли вам такое поведение в целом построить жизнь, которую вы хотите [*быть человеком, которым вы хотите, делать то, что вы хотите, и т.д.*]?” или “В целом, когда вы использовали эти стратегии, приблизили ли они вас к своей цели или

отдалили от нее?” Можно по очереди указывать на каждый квадрант в “Целевой мишени” и спрашивать: “Какова цена ваших стратегии в этом домене?”

Наконец, дам мягкое напутствие: делайте это с состраданием, без осуждения, с подлинной открытостью и любопытством. Если к этой интервенции подходить с позиции осуждения, “своей правоты” или “лучшего понимания”, из нее ничего не выйдет.

### Совет 5: возбудите интерес

В конце любой интервенции творческой безнадежности следует вызвать у клиента интерес к предлагаемой нами альтернативе. Вот пример того, как это сделать.

**Психотерапевт.** Итак, вы испытываете очень болезненные чувства и вполне естественно, что изо всех сил стараетесь избавиться от них. Многое из того, что вы пробовали, принесло вам некоторое облегчение на **короткое время**. Но в долгосрочной перспективе эти болезненные чувства продолжают появляться. И, к сожалению, у большинства стратегий, которыми вы пользовались, есть большие издержки. В долгосрочной перспективе они сделали вашу жизнь хуже, а не лучше. Поэтому мне интересно: открыты ли вы к тому, чтобы попробовать что-нибудь другое — что-то радикально новое?

Хотели бы вы попробовать новый способ реагировать на трудные чувства, чтобы они гораздо меньше влияли на вас, — что-либо кардинально отличающееся от всего, что вы уже пробовали?

В идеале к этому моменту у клиента уже должна появиться готовность отпустить повестку избегания и проявить интерес к альтернативе. В этом случае познакомьте его с приятием, используя очень легкие, предельно короткие интервенции. (Примеры чрезвычайно коротких интервенций приведены в обширном списке десятисекундных техник принятия в *ACT Made Simple*, [1, С. 140–143].) Затем, по мере того как клиент будет развивать свои навыки осознанности, можно перейти к более длинным и сложным упражнениям.

## **Точка преткновения 4. Слияние с мыслью “Но я ненавижу это чувство!”**

Как бы мы ни были искусны в технике творческой безысходности, некоторые клиенты будут упрямо повторять: “Я ненавижу эти чувства! Я хочу от них избавиться”. На этом моменте многие психотерапевты “застревают”. Итак, давайте рассмотрим некоторые из многочисленных вариантов отреагировать (естественно, всегда сострадательно, уважительно и без осуждения).

### **Валидируйте боль и повторите интервенцию творческой безысходности**

Если клиент упорно повторяет: “Но я ненавижу эти чувства! Я хочу от них избавиться”, еще больше валидируйте его, затем вернитесь к творческой безысходности: “Конечно же, вы правы. Это больно. Это неприятно. Кто бы мог думать по-другому? И вы так старались от всего этого избавиться. Но, к сожалению, это только делает вашу жизнь еще хуже. Итак, вы готовы попробовать что-нибудь новое?”

### **Переходите к ценностям**

Вспомним “трифлекс”. “Застревая” на этапе “Открытости”, мы переходим к “Важным делам”, например, так: “Предположим, я мог бы сейчас взмахнуть волшебной палочкой, и тяжелые мысли и чувства вас больше не побеспокоят. Для вас все было бы как с гуся вода, ничто бы на вас не действовало. Что бы вы тогда сделали по-другому? Что бы вы начали делать, а что прекратили? Что бы вы делали больше, а чего меньше?”

### **Ссылайтесь на исследования**

Некоторых клиентов может убедить наука, поэтому рассмотрите возможность усиления доказательной базы, например, таким образом: “Есть много хороших исследований, показывающих, что, когда мы используем этот подход, симптомы уменьшаются. Но такого не происходит в результате прямой атаки на чувства — попытки бороться с ними или заставить их уйти. В действительности это происходит как побочный эффект прекращения борьбы с ними. Хотели бы вы научиться делать это?” (Примечание: с этой стратегией нужно быть особенно осторожным из-за возможности “псевдопринятия”, о котором я расскажу чуть позже.)

## Заявите о своей беспомощности

Другой подход заключается в том, чтобы объяснить: вас, как и клиента, тревожат болезненные чувства и мысли, и вы не знаете, как избавиться от них. “Извините, я не знаю, как сделать то, о чем вы просите. Меня посещают точно такие же мысли и чувства, и то же самое можно сказать о любом другом человеке. Я не знаю, как избавиться от них навсегда. Но мне известен способ значительно уменьшить их влияние. Хотите, расскажу?”

## Приведите неопровержимые факты

В подходе, аналогичном заявлению о собственной беспомощности, можно подчеркнуть неэффективность избегания: “Ни коуч, ни психотерапевт, ни врач, работающий с любой моделью терапии или назначающий любой тип медикаментов, не может гарантировать, что лечение избавит вас от всех нежелательных мыслей и чувств. Все методы лечения и медикаментов имеют одно и то же ограничение: они помогают в поиске новых способов справляться с трудными мыслями и чувствами, но не могут навсегда избавить вас от них. Поэтому я не могу сделать невозможное. Но могу помочь вам найти новые способы справляться с болезненными мыслями и чувствами, чтобы они оказывали на вас меньшее влияние. Вам было бы интересно узнать, как это сделать?”

## Боритесь с иллюзией контроля

Подход, который часто оказывается эффективным, состоит в том, чтобы помочь клиентам понять, насколько малым контролем над своими чувствами они обладают. С этой целью можно использовать ряд классических упражнений АСТ, нацеленных на избавление от иллюзии контроля. (В качестве примера см. *АСТ Made Simple*, [1, С. 94].)

## Двигайтесь к диффузии

Вспомните о “трифлексе”: если клиент “застрял” в принятии, проявив гибкость подхода, можно перейти к диффузии, например: “Итак, ваш разум говорит, что *вы должны избавиться от болезненных чувств, что нет другого решения*. Я не знаю, как это сделать, и я не знаю никого, кто мог бы это сделать, но у меня есть другое решение — оно

радикально отличается от всего, что вы пробовали до этого момента. Итак, теперь у вас есть выбор: отдать себя на волю разума, который говорит, что *вы должны избавиться от болезненных чувств и нет другого решения*, или позволить своему разуму говорить это, а самому продолжать жить дальше”.

## Используйте технику следования выбранному направлению

Если вы уже познакомили клиента с техникой следования выбранному направлению, можно привести ее здесь: “Я думаю, что это — еще одна тактика, которую разум использует, чтобы сбить вас с пути. Согласны? Пожалуйста, добавьте ее в список”. И, естественно, если вы еще не познакомили его с этой техникой, то можете сделать это прямо сейчас.

## Предложите третий путь

Еще один подход представляет собой экспириентальную метафору, основанную на упражнении “Отталкивание листа бумаги”.

**Психотерапевт.** Мне хотелось бы узнать ваше мнение по этому вопросу, потому что я могу ошибаться. Мне кажется, что в данный момент у вас есть только два способа реагировать на болезненные мысли и чувства. (*Берет в руки лист бумаги.*) Представьте себе, что этот лист бумаги — все ваши мысли и чувства. Один из способов отреагировать на них таков. (Подносит лист бумаги к своему лицу, касаясь его носа.) Вы полностью погрузились в них. Они доминируют, контролируют и подавляют вас. Другой способ справляться с ними таков. (*Держит лист бумаги на вытянутых руках, как в упражнении “Отталкивание листа бумаги”, описанном выше.* Если психотерапевт не познакомил клиента с этой метафорой ранее, он делает это, а затем продолжает.)

Пока вы используете только эти два способа реакции, ваши мысли и чувства всегда будут казаться вам ужасными, подавляющими и контролировать вашу жизнь. Давайте рассмотрим третий способ реагировать на них, радикально отличающийся от первых двух.

**Клиент.** Вы не понимаете. У меня тревожное расстройство! Я должен избавиться от беспокойства.

**Психотерапевт.** У вас всегда будет тревожное расстройство, пока вы будете только этими способами реагировать на свою тревогу. Тревожные расстройства вызывает не сама тревога, а неэффективные способы реагирования на нее. Не существует способа навсегда ее устранить — каждый человек переживает ее время от времени. Но пока у вас есть только эти два способа реагирования, тревога всегда будет казаться непреодолимой, ужасной и оказывать огромное влияние на вашу жизнь. Поэтому я и предлагаю вам альтернативный способ реагирования.

### **Используйте более продолжительную интервенцию творческой безысходности**

Иногда интервенции творческой безысходности неэффективны, потому что слишком коротки или проводятся на слишком интеллектуальном уровне. Если это так, можно провести с клиентом более продолжительную, экстенсивную и эмотивную интервенцию творческой безысходности с использованием рабочего листа “Целевая мишень”.

**Психотерапевт.** Вы не против, если мы еще раз взглянем на то, во что вам обходится жизнь, когда вы изо всех сил стараетесь избежать этих чувств или избавиться от них? Я знаю, что мы кратко обсуждали это раньше, но не думаю, что вы всерьез задумывались над тем, насколько тяжелой этот подход делает вашу жизнь. Давайте уделим несколько минут тому, чтобы проанализировать, чего вам это стоит.

Далее психотерапевт использует рабочий лист “Целевая мишень”, исследуя в каждом квадранте все издержки избегания, большие и малые, и просит клиента замечать и признавать болезненные мысли и чувства, которые появляются в этот момент.

### **Точка преткновения 5. Подавляющие чувства**

Если клиент явно борется с сильными эмоциями или жалуется, что чувства его подавляют, первый шаг — “заземлить” его, заставить

вступить в контакт с окружающим миром. Например, можно познакомить его с техникой “Бросание якоря” (см. главу 3) или другими методами “заземления” и центрирования.

Можно делать это неоднократно на протяжении всего сеанса, а затем попросить клиента практиковать техники между сеансами. Как только он разовьет в себе этот навык, следует осторожно начать двигаться в сторону принятия, переходя от “Присутствия” к “Открытости”.

## **Точка преткновения 6. Псевдопринятие**

Я использую термин “псевдопринятие”, чтобы обозначить экспириентальное избегание, которое маскируется под принятие. Иногда это происходит потому, что психотерапевт отправляет клиенту противоречивые сообщения (обсуждается в главе 1). В других случаях это происходит потому, что клиент просто не понимает принятия.

Часто мы осознаем “псевдопринятие” только тогда, когда клиент уходит домой, овладев техникой принятия, а возвращается с жалобой на то, что она не работает. Если мы спрашиваем: “Что вы имеете в виду, говоря, что она не работает?”, а клиент отвечает: “Она не помогла мне избавиться от тревоги”, можно понять, что он практикует “псевдопринятие”: его настоящая цель, очевидно, состоит в том, чтобы не принимать это чувство, а избавиться от него. В таком случае нужно вернуться к упражнению “Отталкивание листа бумаги” или чему-то подобному, чтобы подчеркнуть цель подлинного принятия.

Можно с состраданием сказать: несмотря на то, что во время практики принятия болезненные чувства часто уменьшаются или исчезают, это бонус, а не его главная цель. Я часто говорю: “Прекрасно, наслаждайтесь, если болезненные ощущения начинают исчезать, но, пожалуйста, не ждите этого, иначе быстро разочаруетесь. Смысл принятия не в том, чтобы избавиться от чувств, а в том, чтобы освободиться от борьбы с ними. Отказываясь от борьбы, вы сможете направить свою энергию на то, что действительно важно. Сможете полностью погрузиться в то, что делаете, и это является основой успеха, благополучия и счастья в любой сфере жизни”.

## Эксперименты

- Прочитайте вслух все предлагаемые в этой главе терапевтические сценарии и техники, изменив их язык в соответствии со своим стилем.
- Вспомните своих клиентов, борющихся с принятием, с которыми вы работаете в настоящее время. Подумайте о том, какие из стратегий этой главы будут наиболее полезными для каждого из них, а затем попробуйте некоторые на следующем сеансе.

# Назойливые мысли

Когда дело касается диффузии, есть четыре основные причины, по которым мы часто непреднамеренно удерживаем своих клиентов в тупике: интеллектуализация объяснения, инвалидация клиента, негибкость в использовании техники и поощрение псевдодиффузии. Давайте рассмотрим каждую из них.

## Интеллектуализация

В АСТ мы предпочитаем вводить новые понятия с помощью метафор или экспириентальных упражнений, а не вербальных объяснений и технических описаний. Чем больше мы говорим с клиентами о том, что такое диффузия и как ее проводить, тем больше мы рискуем попасть в ловушку интеллектуализированного, аналитического настроения ума. Поэтому неплохо было бы найти простую метафору или упражнение, которое кратко объяснит концепцию диффузии. Лично моим фаворитом является метафора “Руки как мысли”.

**Психотерапевт.** Чтобы выполнить это небольшое упражнение, представьте, что ваши руки — это ваши мысли. Сложите их друг на друга, как будто это страницы одной книги, и свободно опустите на колени. (*Терапевт демонстрирует, а клиент копирует.*) Отметьте прямо сейчас, что вы не поглощены своими мыслями: можете рассматривать комнату, полностью охватить ее взглядом и уделить мне все свое внимание. Теперь очень медленно поднесите руки к лицу... пока они не закроют глаза. (*Психотерапевт демонстрирует, а клиент копирует.*) Итак, теперь вы полностью погружены в свои мысли. В АСТ мы называем это **слиянием**; мы говорим, что вы **слились** со своими мыслями.

И я предлагаю вам обратить внимание на три вещи: во-первых, ощутить то, как много вы упускаете. Как выглядит сейчас комната? Как выглядит мое лицо? Вы ничего этого не видите.

Во-вторых, обратите внимание на то, как это отвлекает и мешает. Представьте, что, делая это, вы пытаетесь смотреть любимый фильм, заниматься спортом, есть, читать книгу или говорить с человеком, которого любите. Сложно держать руки у глаз и полностью сосредоточиться на поставленной задаче, не так ли? В-третьих, заметьте, как это вас связывает, затрудняет выполнение эффективных действий — делать то, из чего состоит ваша жизнь. Представьте, что вы пытаетесь так водить машину, готовить обед, работать на компьютере, ходить в спортзал или обнимать ребенка. *(Все это время и психотерапевт, и клиент держат руки у глаз.)*

Теперь очень медленно увеличьте расстояние между вами и своими мыслями (*медленно опускает руки, клиент следует его примеру*) и обратите внимание на то, что происходит с вашим восприятием комнаты. Обратите внимание, насколько богаче и полнее становится ваш жизненный опыт, когда вы отделяете себя от своих мыслей и взаимодействуете с окружающим миром. *(Терапевт кладет руки на колени, и клиент делает то же самое.)* Мы называем это **диффузией**. И теперь, когда вы освободились от своих мыслей, обратите внимание: вы больше ничего не упускаете, не отвлекаетесь и не отключаетесь. Теперь вы полностью присутствуете. Вы можете на 100% сосредоточиться на том, что делаете: чтении книги, просмотре фильма, общении с любимым человеком. Также обратите внимание: теперь вы можете действовать гораздо эффективнее; теперь намного проще ездить на велосипеде, водить машину, готовить обед, работать на компьютере или обнимать того, кого вы любите.

Отметьте еще один момент. Ваши руки все еще здесь. Вы их не отрезали. Если хотите делать ими что-нибудь полезное, используйте их. Если нет, пусть они отдыхают. В АСТ мы делаем то же самое с нашими мыслями. Если они могут быть нам полезны, мы используем их — позволяем руководить тем, что делаем. Но если они бесполезны, мы просто позволяем им заниматься своими делами — расслабленно переходить от объекта к объекту или приходить и уходить в их собственном ритме, но не заикливаемся на них.

Как только мы ввели эту метафору, можно использовать ее в любой момент, чтобы помочь клиенту различить степень своего когнитивного слияния или диффузии.

**Психотерапевт.** Пожалуйста, покажите мне, насколько вы присутствуете. Если это (*подносит руки к глазам*) означает полное отключение от окружающего мира, погружение в свои мысли, а это (*опускает руки на колени*) означает полное присутствие, участие в том, что вы делаете и фокусирование всего вашего внимания, продемонстрируйте с помощью своих рук, насколько вы сейчас присутствуете.

## Инвалидация клиента

В АСТ мы всегда должны опасаться инвалидировать опыт клиента. Например, популярная поговорка в АСТ: “Спасибо тебе, разум, за эту мысль”, некоторым клиентам в некоторых контекстах может показаться весьма оскорбительной.

Поэтому в своей работе в первую очередь нам нужно подходить к клиентам с большим уважением и состраданием и, если мы считаем, что есть риск того, что какая-то техника может инвалидировать клиента, лучше перестраховаться и выбрать другую. Например, можно предложить клиенту говорить себе: “Ну вот, опять эти мысли”, а не “Спасибо тебе, разум”.

Нам также нужно четко осознавать необходимость диффузии: правильно ли мы концептуализировали проблему клиента? Какую роль в терапии должна сыграть диффузия? На каком этапе мы должны явно с ней познакомиться?

Например, если клиент после потери близкого человека переживает сильное горе, как правило, мы начинаем с работы над самосостраданием. Конечно же, нам не следует начинать с просьбы к клиенту отделить себя от мыслей о том, как ему больно! Однако, если, проходя через процесс скорби, этот клиент “застрянет” или сольется с такими мыслями, как: “Моя жизнь закончилась, лучше бы я умер”, тогда потребуется явная диффузия. Но даже тогда нам не следует использовать такие сумасшедшие техники диффузии, как, например, произнесение мыслей глупым голосом.

Есть слово, с которым нам нужно быть очень осторожным, — это “история”. Когда мы задаем такие вопросы, как: “Что происходит, когда

вы погружаетесь в эту историю?”, клиент может возразить: “Это не история, а правда!” Если это произойдет, следует ответить: “Извините, я не хотел вас обидеть. Все, что я имею в виду под «историей», это набор слов, который несет информацию. Я не имею в виду, что вы это придумали, или что это неправда. Если хотите, вместо него я могу использовать слова «когниция» или «мысль»”.

Конечно, слово “мысль” также может вызывать отрицательную реакцию, например: “Это не мысль, а факт!” В таком случае можно ответить: “Дело в том, что у нас есть много разных типов мыслей. И, естественно, когда наши мысли объективно истинны, мы называем их «фактами». Но у нас есть и другого рода мысли, такие как мнения, предположения, суждения и тому подобное, которые мы не можем считать «фактами». Поэтому нужно найти одно слово, которое включает в себя все возможные типы мыслей. Единственное слово, которое я могу предложить, это «когниция». Вы не против?”

Слово “разум” также часто не нравится клиентам. Вот пример того, как можно справиться с этим возражением.

**Клиент.** Почему вы продолжаете говорить, что это говорит мой разум? Это не мой разум.

**Психотерапевт.** Когда я говорю “разум”, я имею в виду “ту часть вас, которая думает”. Я не знаю, как можно еще ее назвать. Какое слово вы бы предпочли использовать вместо него?

**Клиент.** Мой мозг.

**Психотерапевт.** Хорошо. Итак, что вы обычно делаете, когда ваш мозг начинает с вами так разговаривать?

Суть в том, что мы должны стремиться относиться к своим клиентам с большим уважением и состраданием. Если мы непреднамеренно инвалидируем их, необходимо как можно быстрее не только извиниться, но и дать обоснование тому, что мы делали. Тогда мы сможем найти другой способ добиться своей цели.

## Негибкость в использовании техники

Многие техники диффузии носят игровой характер, например напевание мыслей, произнесение их глупыми голосами, представление

в виде текста на экранах компьютеров или занесение в карточки. Некоторые техники включают в себя изобразительные работы: например, изображение мыслей на бумаге карандашом, красками и другими материалами. Другие, более активные, включают сценическое разыгрывание метафор. А есть те, которые по своему стилю более медитативны: например, представление мыслей в виде плывущих по течению листьев или движущихся на конвейере чемоданов.

Естественно, у всех нас есть свои любимые техники диффузии, и само по себе это не проблематично. Однако, если мы чрезмерно полагаемся на какую-то технику диффузии, могут возникнуть как минимум две проблемы: во-первых, некоторые клиенты могут плохо реагировать на предпочитаемую нами технику, и если мы будем не в состоянии перейти к другим техникам, то терапевтический процесс застопорится. И во-вторых, мы упускаем множество возможностей мягко, тонко и неформально инициировать и подкрепить диффузию во время сеанса. Итак, давайте рассмотрим два простых способа достичь большей гибкости в этом процессе: неформально использовать диффузию и задавать вопросы об эффективности.

## Неформальная диффузия

Диффузии нельзя научиться интеллектуально; мы приобретаем этот навык только путем экспириентальной практики. Тем не менее можно помочь клиентам развить этот навык без необходимости формально участвовать в упражнении по диффузии. Как это сделать? Замечая, признавая и без осуждения комментируя слияние, которое появляется на сеансе.

Например, можно сказать: “Кажется, ваш разум только что нажал большую красную сигнальную кнопку. Он посылает вам прямо сейчас еще какие-то предупреждения?” или “О, вы заметили это — как ваш разум включился в разговор и полностью сменил тему?” Клиенту, ушедшему глубоко в свои мысли, можно сказать: “Кажется, я вас потерял”. Затем, когда он снова начнет участвовать, следует сказать: “Вы вернулись. Куда только что вас увел за собой ваш разум?” или же: “Похоже, ваш разум смог чем-то подцепить вас на свой крючок, что это было?”

Полностью сливаясь со своими мыслями, мы не знаем, о чем думаем; мы настолько погружены в них, что даже не осознаем, что у нас *есть*

мысли. Таким образом, самый первый шаг в диффузии — это просто замечать свои мысли. Как только мы начинаем их замечать, сразу появляется дистанция между ними и нами. Таким образом, во время своих сеансов можно задавать вопросы клиентам, одновременно вставляя замечания: “Отметьте, что делает ваш разум”, “Обратите внимание на эту мысль!”, “Вы заметили, что эта мысль снова появилась? Это пятый или шестой раз за сеанс, не так ли?”

Затем можно задать следующие вопросы: “Сколько лет уже этой мысли?”, “Как часто она появляется?”, “Что происходит, когда эта мысль ловит вас на крючок?”, “Как, по вашему мнению, мы должны отреагировать на нее? Должны ли мы вкладывать свое время и энергию в поиск решения, или можем просто продолжать делать то, что и делали?”

Преимущество этого неформального метода диффузии состоит в том, что его можно использовать на протяжении всего сеанса, чтобы инициировать и подкрепить диффузию, никогда открыто об этом не заявляя. Это не только снижает сопротивление клиентов, но и максимизирует эффективность сеанса.

## Вопросы об эффективности

Процессу диффузии очень помогают вопросы об эффективности. Это включает два основных этапа.

1. Обратить внимание на мысль.
2. Подумать об эффективности действий на ее основании.

Этап 1 очень прост, надо лишь сказать: “Обратите внимание на то, что ваш разум говорит вам сейчас”. Однако с п. 2 мы должны быть осторожны. Мы не должны превратиться в карикатуру на доктора Фила<sup>3</sup>, который говорит: “Ну, как вам это?” И мы не должны спрашивать: “Помогает ли вам такое мышление?”, потому что этот вопрос подразумевает, что клиент сознательно выбирает, о чем думать.

Вместо этого мы должны валидировать то, что мысли клиента нормальны и естественны, а также признать, что в значительной степени они находятся за рамками его сознательного контроля. Поэтому можно сказать нечто вроде: “Так думать совершенно нормально

---

<sup>3</sup>Герой одноименного американского ток-шоу Опры Уинфри, который дает советы в разных жизненных ситуациях.

и естественно. У всех нас бывают мысли такого рода. Проблема возникает тогда, когда при появлении этих мыслей вы начинаете крепко держаться за них и позволять им диктовать, что вам делать. Поможет ли это вам быть тем человеком, которым вы хотите, или делать то, что вы хотите?”

Кроме того, давайте не будем забывать, что один из самых эффективных способов задать вопрос об эффективности — это связать его с рабочим листом “Целевая мишень” (см. главу 6). Например, можно спросить: “Если вы будете крепко держаться за эту мысль и позволять ей полностью диктовать вам, что делать, приблизит она вас к центру мишени или удалит от него?”

## Поощрение псевдодиффузии

Психотерапевты могут поощрять псевдодиффузию несколькими способами. Они могут делать это, посылая клиенту противоречивые сообщения, например побуждая его отделиться от негативных мыслей и слиться с позитивными (как правило, пытаясь повысить самооценку).

Это также может произойти, когда клиент неправильно использует технику диффузии, пытаясь избавиться от нежелательных мыслей и чувств, а психотерапевт поддерживает это, как в следующем примере.

**Клиент.** Это было потрясающе! Мысли просто исчезли. Я чувствую сейчас себя намного лучше.

**Психотерапевт** (*сияет*). Да, отличная техника, не так ли?

Ответ психотерапевта предполагает, что цель диффузии состоит в том, чтобы заставить мысли уйти или уменьшить болезненные чувства. Вместо этого психотерапевт должен ненавязчиво объяснить, что, хотя такие результаты часто случаются, это бонус, а не главная цель.

Естественно, если клиент практикует псевдодиффузию, то скоро вернется к исходной точке со словами: “Это не работает”. Когда мы спросим, что он имеет в виду, клиент скажет, что мысли не исчезли или чувства не уменьшились. В этот момент мы должны еще раз с большим состраданием провести его через метафору “Мысли как руки”, чтобы объяснить подлинную цель диффузии.

## Трое “старых друзей”

Три самые простые и мощные техники диффузии, на которые можно надежно опереться, “застряв”, — это техника “Бросание якоря”, запись мыслей и упражнение “Полоса препятствий”.

### “Бросание якоря”

Техника “Бросание якоря” из главы 3 — мощное упражнение для тех, кто сильно сливается со своими мыслями, как показано в следующем примере.

**Клиент.** Я ничего не могу сделать. (*Опускает голову.*) Это пустая трата времени. Все безнадежно.

**Психотерапевт** (*с состраданием*). Вы правы. До тех пор, пока вы продолжаете делать то, что делаете сейчас, это пустая трата времени. Хотели бы вы вместо этого попробовать что-нибудь более эффективное?

**Клиент** (*глядя в пол*). Я ничего не могу сделать.

**Психотерапевт** (*мягко*). Что ж, вы снова правы. Пока вы будете продолжать делать то, что делаете сейчас, вы беспомощны. Итак, может, попробуем что-нибудь более эффективное?

**Клиент.** Я не знаю, что и делать.

**Психотерапевт.** Я покажу вам то, что может помочь.

**Клиент.** Ничто не сможет помочь. Я ничего не смогу сделать.

**Психотерапевт** (*мягко и сострадательно*). Что ж, у вас есть выбор. Можете продолжать смотреть вниз в пол и говорить: “Я ничего не могу сделать”. Или же попробовать что-то другое, что может быть более эффективно.

**Клиент** (*глядя в пол*). Но я же сказал вам, что ничего не могу сделать.

**Психотерапевт** (*мягко и терпеливо*). Я знаю. Вы повторили мне это уже несколько раз. Итак, выбор за вами: хотите провести оставшуюся часть сеанса, глядя в пол и говоря, что все безнадежно,

или попробовать что-то новое — то, что может быть более эффективно? Выбор за вами.

**Клиент.** У меня нет никакого выбора!

**Психотерапевт** (*спокойно и сострадательно*). Ну, вы можете сидеть и говорить, что у вас нет никакого выбора, или попробовать что-то другое — то, что действительно может помочь.

**Клиент** (*поднимая глаза*). Да? Типа чего?

**Психотерапевт.** Ну, во-первых, я мог бы показать вам, как “бросать якорь”.

**Клиент.** Что делать?!

Сейчас психотерапевт привлек внимание клиента. Далее он представляет метафору эмоционального шторма и техники “Бросание якоря”, как описано в главе 3, а затем продолжает, как показано ниже.

**Психотерапевт.** Итак, можете ли вы ответить мне прямо сейчас: “Эти мысли о том, что все безнадежно и бессмысленно, также тяжелы, как и раньше”?

**Клиент.** Ну, они все еще со мной ... Но да, они не так тяжелы, как раньше.

**Психотерапевт.** Если это (*держит руки возле глаз*) означает, что я полностью погрузился в свои мысли о том, как все безнадежно, а это (*опускает руки на колени*) — что мои мысли все еще здесь, но не особо беспокоят меня, можете ли вы показать мне с помощью рук, насколько вас держат на крючке мысли?

**Клиент.** Может быть, так. (*Держит руки примерно на полпути между лицом и коленями.*)

## Запись мыслей

Мы уже наблюдали простоту и силу метода записи мыслей в технике следования выбранному направлению, описанной в главе 6. Можно использовать это всякий раз, когда клиент делает следующие выводы.

**Клиент.** Это пустая трата времени. Жизнь дерьмо, терапия отстой, а ты полный лох!

**Психотерапевт.** Вполне справедливо. Ничего, если я просто запишу то, что говорит ваш разум?

**Клиент.** Зачем?

**Психотерапевт.** Чтобы мы могли более четко проанализировать это и решить, как реагировать. *(Записывает мысли.)* Итак, вот что сказал ваш разум: “Это пустая трата времени. Жизнь дерьмо, терапия отстой, а ты полный лох!” Теперь у нас есть некоторый доступный нам выбор. Можно вступить в дискуссию о том, верны ли эти мысли. Я мог бы занять оборонительную позицию, начать раздражаться, пытаюсь доказать, что я не лох. Можно остановить сеанс, поскольку ваш разум говорит, что это пустая трата времени. Или можно просто признать, что это мысли, которые возникли у вас в этот момент, разрешить им приходить и уходить, а самим продолжить. Что, по вашему мнению, будет наиболее эффективным?

## Полоса препятствий

Запись мыслей можно легко перевести в упражнение “Полоса препятствий”. Эта интервенция особенно полезна при тревожных, самоосуждающих мыслях и мыслях о безнадежности. В приведенном ниже отрывке психотерапевт уже записал около десяти самых тяжелых мыслей клиента на большом листе бумаги.

**Психотерапевт.** Итак, это те вещи, которые ваш разум продолжает вам говорить?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Давайте выполним небольшое упражнение. Оно может показаться вам странным, но я думаю, что вы извлечете из него большую пользу.

**Клиент.** Хорошо.

**Психотерапевт.** Отлично. Итак, не могли бы вы взять этот лист бумаги *(передает клиенту лист бумаги с записью его мыслей)* и встать здесь *(проводит клиента в дальний конец комнаты)*,

сейчас я буду создавать полосу препятствий на вашем пути. *(Начинает переставлять предметы так, чтобы создать полосу препятствий.)*

Вот этот стул — ваши финансовые проблемы. Этот стул — проблемы в браке. Эта стопка книг — проблемы, которые возникли у вас с детьми. И этот портфель — все ваши проблемы со здоровьем. А место, где я стою сейчас *(становится в противоположном конце комнаты, чтобы полоса препятствий непосредственно находилась между ним и клиентом)*, представляет собой вашу лучшую жизнь — более богатую, полноценную, более осмысленную. И чтобы достичь этой жизни, вам придется преодолеть все эти препятствия.

Сначала я хотел бы, чтобы вы прошли этот путь, поглощенный всеми своими мыслями. Другими словами, идите своим курсом вот так. *(Держит лист бумаги прямо перед лицом, полностью закрывая вид на препятствия.)* Пожалуйста, идите очень медленно; я не хочу, чтобы вы получили травму. Преодолевая препятствия, не смотрите вниз; вы должны быть полностью погружены в свои мысли. Попробуйте и просто посмотрите, что вы будете переживать, пытаясь преодолеть препятствия таким образом. *(Клиент идет медленно и неуклюже, держа лист бумаги прямо перед своим лицом. После нескольких неуверенных шагов он натывается на стул.)* Не опускайте бумагу.

Отлично, вы очень хорошо справились. Теперь могу ли я попросить вас вернуться к начальной точке и попробовать еще раз, но на этот раз с мыслями, спрятанными под мышку? *(Клиент возвращается к начальной точке, кладет лист бумаги под мышку и на этот раз легко справляется с полосой препятствий.)*

Замечаете разницу? Мысли не изменились и не исчезли, но вы иначе справляетесь с ними. Когда вы не так увлечены ими, вы гораздо легче решаете проблемы в своей жизни.

К этому моменту клиент обычно в какой-то степени отделяет себя от своих мыслей. Затем психотерапевт может при желании дополнительно ввести техники диффузии — формальные, неформальные или и те, и другие.

## Маленькие шаги

Если вы “застряли” на диффузии, то, как и в случае с принятием, действуйте медленно и осторожно, двигаясь маленькими шажками. В частности, сделайте все возможное, чтобы подкрепить любые формы поведения, когда клиент хоть немного отделил себя от своих мыслей. Например, вставляйте такие комментарии: “Сейчас вы кажетесь более присутствующим”, “Мне кажется, вы менее потеряны”, “Вы унеслись вслед за своими мыслями, но, похоже, уже вернулись” или “Эй, посмотрите, как только что сами сняли себя с крючка своих мыслей”.

Конечно, самый большой шаг, который мы делаем в этом процессе, — это отделяем себя от своего концептуализированного “я” (которое мы также называем “«я» как контент”). Лучше подойти к этому постепенно, сначала отделив себя от конкретных суждений о себе, например: “Я есть X” или “Я не есть Y”, а затем вообще отделив себя от процесса суждений и, наконец, от всего концептуализированного “я”.

## Диффузия от позитива и негатива

В АСТ мы проводим диффузию как от позитивных, так и от негативных оценок, и многие клиенты сначала озадачены этим. Чтобы помочь им это понять, можно задать вопрос примерно такого содержания: “Как вы думаете, в чем опасность слияния с мыслью: «Я лучшая в мире мать?» Понятно, что это сильно повышает вашу самооценку, но какие у этого могут быть издержки?”

Обычно мы проводим клиентов через это. Мы должны подчеркнуть, что в таком случае они теряют связь с реальностью и не будут воспринимать себя иначе, как воплощением совершенства; они не будут признавать свои ошибки и поэтому учиться на них и расти, и, скорее всего, будут закрыты к восприятию любого человека или информации, которые противоречат этому убеждению. Можно также спросить: “Приходилось ли вам когда-нибудь работать с человеком, который ассоциировал себя с мыслью о том, что *он лучший в своем деле и знает единственно правильный способ что-то делать?* Как вы чувствовали себя рядом с таким человеком?” Подходя с другой стороны, можно спросить: “В чем может быть опасность слияния с мыслью: «Я водитель экстра-класса и могу садиться за руль даже выпившим?» Это высокая

самооценка, но, как на ваш взгляд — она сделает жизнь водителя лучше или хуже?”

Бесспорно, каждому полезно осознавать свои положительные качества и сильные стороны, но давайте относиться к этому знанию осторожно; если мы сольемся с ними, то обязательно создадим себе проблемы. Мы легко можем модифицировать упражнение “Полоса препятствий”, чтобы клиент лучше это осознал. Для этого на одной стороне листа бумаги клиентка записывает пять своих позитивных характеристик (например, “Я щедрая”, “Я хорошая мать” и т.д.). На другой стороне она записывает пять своих негативных характеристик (например, “Я эгоистка”, “Я плохая мать” и т.д.) и держит лист бумаги так, чтобы он закрывал ей глаза. Сначала она преодолевает полосу препятствий, погруженная в свои негативные мысли. Затем она переворачивает лист бумаги и снова проходит полосу препятствий, на этот раз погруженная в свои позитивные мысли; в результате клиентка обнаруживает, что ориентироваться в препятствиях одинаково сложно, погружившись и в негативные, и в позитивные мысли. Однако, когда она засовывает лист бумаги под мышку, тем самым отделяя себя как от позитива, так и негатива, ей становится намного проще прокладывать себе путь. Психотерапевт подводит итог упражнения.

**Психотерапевт.** Итак, для нас одинаково проблематичны как низкая самооценка, когда мы сливаемся с отрицательными суждениями о себе, так и высокая самооценка, когда мы сливаемся с положительными суждениями о себе. Вместо этого нашей целью должно быть принятие себя. Другими словами, мы должны относиться ко всем рассказам о себе очень легко, не привязываясь ни к негативу, ни к позитиву.

## Эксперименты

- Попрактикуйтесь в упражнениях с метафорами “Руки как мысли” и “Полоса препятствий” наедине с собой, а затем выполните их со своим клиентом.
- Придумайте несколько собственных фраз для инициирования неформальной диффузии на сеансе.

- Чтобы облегчить диффузию, попробуйте использовать рабочий лист “Целевая мишень” в связке с вопросами об эффективности.
- Подумайте, не делаете ли вы на сеансах того, что может поощрять псевдодиффузию. Если да, то что вы измените в своем подходе в будущем?
- Если вы зайдете в тупик, работая с диффузией, вернитесь к верхнему углу “трифлекса” “Присутствие”.

# Увязнуть в своем “я”

В широком смысле АСТ решает три главных набора проблем, связанных с нашим “я”. Можно назвать их проблемами маркирующего себя “я”, неразвитого “я” и обособленного “я” [5].

## Маркирующее себя “я”

Как обсуждалось в конце предыдущей главы, чем больше мы сливаемся с ярлыками своего “я” (например, “*Я глупый*” или “*Я умный*”), тем более проблемной становится наша жизнь — не важно, являются эти ярлыки отрицательными или положительными. Почему так? Потому что мы начинаем верить, будто сами являемся не чем иным, как этими ярлыками, а затем они начинают определять нашу жизнь, диктуя, что можно делать и кем быть. В результате мы объединяем все эти маркеры в одну большую историю — “Я таков” — и сливаемся с ней. На профессиональном языке это называется концептуализированным “я” или “«я» как контент”.

Под “маркирующим себя «я»” подразумевается ограниченное восприятие себя, которое мы переживаем, когда сливаемся со своими ярлыками. При депрессии это преимущественно негатив: “*Я бесполезен*” [*ничтожен, непривлекателен, несчастен, обуза и т.д.*]. При нарциссическом расстройстве личности, наоборот, это преимущественно позитив: “*Я великолепен*” [*привлекателен, умен, лучше всех и т.д.*].

Чем больше мы сливаемся со своими ярлыками, тем более жесткими становимся и тем больше ограничиваем представление о себе тем, как эти ярлыки определяют нас. Например, возьмем клиентов, которые не знают, куда себя деть, выйдя на пенсию после долгих лет успешной карьеры. Часто их главная проблема заключается в том, что они по-прежнему сильно сливаются со своим профессиональным ярлыком (например, “*Я офицер полиции*” или “*Я учитель*”). Они отчаянно пытаются избежать нового ярлыка (“*Я пенсионер*”), потому что для них он означает “*Я бесполезный*”.

Или рассмотрим успешных людей с “болезненной” самооценкой. Пока они все делают на “отлично”, они сливаются с мыслью: *“Я победитель”* и поднимают свою самооценку. Но как только их производительность падает, они сливаются с мыслью: *“Я неудачник”* и их самооценка страдает.

Наконец, подумайте о многих клиентах, которые используют маркировку себя как причину избегания действий: *“Я не могу этого сделать, потому что у меня депрессия”* [биполярное расстройство, алкоголизм, обсессивно-компульсивное расстройство, большая тревожность, недостаточная уверенность в себе, потому что я — жертва сексуального насилия, ветеран войны и т.д.].

## Неразвитое “я”

Некоторые клиенты очень мало знают себя. Когда мы спрашиваем, что они чувствуют, что для них важно, о чем мечтают, что нравится, каковы их мнения и предпочтения или чего хотят добиться в жизни, часто слышим ответ: *“Я не знаю”*. Можно считать это неразвитым “я”: *“Я не знаю, кто я и чего хочу”*. Такие клиенты часто идут по жизни, практически не понимая куда и не ставя перед собой никаких целей. Как правило, они очень пассивны в отношениях, сосредоточены на удовлетворении потребностей других людей, при этом почти не осознают своих собственных. Часто у них низкая “эмоциональная грамотность”, т.е. ограниченная способность замечать, распознавать и выражать свои эмоции. Кроме того, как правило, они плохо осознают свои когниции. Поэтому, если мы спросим у такого клиента: *“О чем вы в этот момент думаете?”*, он может ответить: *“Я не знаю”* или *“У меня нет никаких мыслей”*.

Хотя большинство таких клиентов ведут образ жизни “перекати-поля” — управляют, как ветром, силой обстоятельств, — некоторые из них делают очень успешную карьеру. Однако этого успеха они добиваются, лишь отстаивая убеждения, осуществляя желания и оправдывая ожидания других людей (например, своих родителей), выполняя возложенные на них обязательства или руководствуясь заповедями религии и культуры, а не действуя осознанно, в соответствии со своими ценностями, пытаясь найти свой путь в жизни. Поэтому неудивительно, что их успех часто сопровождается сильными чувствами пустоты, неудовлетворенности или бессмысленности.

## Обособленное “я”

Если у клиента отсутствует способность сопереживать, испытывать сострадание, смотреть на вещи глазами другого человека или понимать, как работает другой разум, он не сможет строить полноценные межличностные отношения. Он будет обособлен от других и жить в собственном мире. Обособленное “я” проявляется во всевозможных межличностных конфликтах, которые часто возникают из-за неправильного прочтения, непонимания или игнорирования чувств, желаний и мотивов других людей. Примером может служить отсутствие эмпатии или неспособность учитывать точку зрения другого человека, которые обычно встречаются при нарциссизме или синдроме Аспергера.

## Решение проблем с “я”

Имейте в виду, что три описанные выше проблемы часто встречаются у одного человека. Например, нередко можно встретить клиента с тяжелой формой депрессии, которому не хватает инсайта и самосознания (неразвитое “я”), эмпатии или понимания других (обособленное “я”) и который считает себя бесполезным и непривлекательным (маркирующее себя “я”). На самом деле у каждого из нас в той или иной степени есть проблемы в этих трех областях. В АСТ мы решаем каждую проблему отдельно.

К маркирующему себя “я” мы подходим в первую очередь через диффузию. Сначала помогаем клиенту оделить себя от личных самооценок. Затем отделяем его “я” от процесса оценивания, и, наконец, — полностью от концептуализированного “я”.

Проблемы неразвитого “я” решаются путем контакта с настоящим моментом. Другими словами, мы побуждаем клиента замечать все происходящие в нем процессы: осознанно (открыто и с любопытством) обращать внимание на то, что он чувствует, о чем думает, что волнуется, нравится или не нравится, что он ценит, его мнения, предпочтения, потребности, сильные стороны и т.д. Здесь важную роль играет уточнение ценностей: мы помогаем клиенту понять, что для него важно, сформулировать, а затем превратить это в цели и действия.

Проблемы обособленного “я” мы решаем через обучение гибкости, или смену перспективы. В частности, нам часто приходится обучать таких клиентов основам эмпатии и смотреть на вещи с точки зрения другого человека. Я уже слышу, как вы восклицаете: “Эй, подожди минутку! Что еще за смена точки зрения?” Хороший вопрос!

## Смена перспективы: расширенное определение “я”, или “я-как-контекст”

“Я-как-контекст” (которое часто называют наблюдающим, замечающим или безмолвным “я”) — самая ускользающая от понимания как психотерапевтов, так и клиентов часть модели АСТ. На момент написания этой книги (начало 2013 г.) большинство публикаций по АСТ — учебников, статей и книг по саморазвитию — определяли или обсуждали понятие “я-как-контекст” с точки зрения одного конкретного результата в области “я”: опыта, который обычно называют трансцендентным, наблюдающим, замечающим или безмолвным “я”. Все эти работы описывали “я-как-контекст” во многом одинаково: трансцендентное ощущение себя, которое позволяет с безопасной и неизменной точки наблюдать и принимать все свои мысли и чувства.

Однако существует и другое определение понятия “я-как-контекст”, которое в настоящее время гораздо реже встречается в АСТ, а больше в RFT (теории реляционных фреймов — поведенческой теории языка и когниций, которая лежит в основе АСТ.) Это альтернативное определение значительно расширяет понятие “я-как-контекст”, понимая его как процесс, а не результат, процесс “смены перспективы”. (Если вы чувствуете себя сбитыми с толку, чего и следовало ожидать, продолжайте читать, и, надеюсь, все станет на свои места.) Рассматривая “я-как-контекст” в качестве процесса, можно увидеть, что трансцендентное/наблюдающее “я” — лишь один из многих возможных результатов этого процесса, наряду с диффузией, принятием, состраданием, сопереживанием и многими другими.

Итак, вот альтернативное “расширенное” определение Хейса [6].

“Я-как-контекст”— это объединяющее и гибкое социальное расширение кластера дейктических отношений (особенно я/здесь/сейчас), позволяющих наблюдать и описывать объект под определенным углом или с определенной точки зрения. “Я-как-контекст”

способствует получению множества форм опыта, включая теорию разума, эмпатию, сострадание, самосострадание, принятие, диффузию и трансцендентное восприятие “я”.

Так что же на самом деле все это значит? Главным образом, это касается нашей способности смотреть на кого-то или что-то с точки зрения “я здесь и сейчас”. Это станет более понятно, когда вы внимательно изучите диаграмму ниже (рис. 11.1), начав с центрального квадрата, а затем переходя к квадратам вокруг него.

Надеюсь, исходя из этой диаграммы понятно, что “я-как-контекст” — это, проще говоря, способность наблюдать или описывать вещи с точки зрения “я здесь и сейчас”. Следовательно, можно определить “я-как-контекст” как гибкость, или смену перспективы, способность, лежащую в основе многих психологических процессов. И трансцендентное, или наблюдающее, “я” является лишь одним из них.

Поэтому “я-как-контекст” является центром осознанности. Всякий раз, когда мы что-то замечаем, обращаем на что-то внимание, наблюдаем, фокусируемся или осознаем, мы делаем это с точки зрения “я здесь и сейчас”. На самом деле мы могли бы сказать, что “я-как-контекст” является фундаментом, на котором базируются все остальные процессы осознанности (например, диффузия, принятие и контакт с настоящим моментом).

Более того, всякий раз, практикуя любой процесс осознанности, одновременно с этим мы развиваем “я-как-контекст”. Из-за этого двустороннего движения “я-как-контекст” составляет основу всех наших сеансов, осознаем мы это или нет; оно имплицитно присутствует не только во всех аспектах осознанности, но и в ценностях и ответственном действии (см. диаграмму).

Чтобы подвести итог: “я-как-контекст” уже перестало быть наблюдающим или трансцендентным “я”, и в течение следующего десятилетия, когда появятся новые работы по АСТ, а старые будут пересматриваться и обновляться, мы станем свидетелями распространения этого нового, расширенного определения. Тем не менее многие протоколы АСТ эксплицитно содержат подгруппу процессов “«я» как контекста”, способствующих опыту трансцендентного, или наблюдающего, “я”, и психотерапевты, как и клиенты, часто “застревают” в этой точке. Итак, давайте посмотрим, в чем тут проблема.



Рис. 11.1. "Я-как-контекст"

## Тупик трансцендентности

Есть три основные причины, по которым мы “застреваем”, работая с трансцендентным “я”.

- Не понимаем, когда и почему нужно вводить это понятие.
- Слишком усложняем его объяснение.
- Не можем ответить на возражения клиентов.

## Когда и почему нужно работать с трансцендентным “я”

Зачем нужно делать трансцендентное, или наблюдающее, “я” явным? Действительно ли это необходимо? Естественно, мы не должны проделывать эту работу с каждым клиентом, и трансцендентное “я” не входит в каждый протокол АСТ. Однако существуют по крайней мере четыре важные предпосылки для использования трансцендентного “я”.

- Оно помогает диффузии, особенно от концептуализированного “я”. Например, психотерапевт может сказать: “Это та часть вас, которая может сделать шаг назад и наблюдать историю, вместо того чтобы погружаться в нее”.
- Оно помогает принятию: “Это «безопасное место» внутри вас —
- место, где вы можете открыться и освободить место для тяжелых переживаний, откуда вы будете наблюдать, как они приходят и уходят, не позволяя им увлечь вас за собой”.
- Трансцендентный опыт является важным аспектом духовности:
- “В нас есть нечто большее, чем наши мысли, чувства и тело”.
- Это мощный опыт для переживших травму: “Часть вас прошла через все испытания неповрежденной”.

Конечно, можно легко выполнить первые два пункта (способствовать диффузии и принятию), ни разу не упомянув о трансцендентном или наблюдающем “я”. Если наша цель — помочь клиенту развить навыки диффузии и принятия, есть десятки техник, которые можно использовать, никогда эксплицитно не ссылаясь на наблюдающее “я”. (Хотя, естественно, оно имплицитно присутствует во всех этих техниках.)

Однако, если мы хотим помочь клиенту контактировать именно с этим аспектом духовности или более эффективно поддержать жертв травмы, нужно сделать наблюдающее “я” явным. Проблема заключается в том, чтобы найти способ сделать это без чрезмерного усложнения.

## Упростить объяснение

В любом введении к руководству по АСТ вы найдете множество упражнений и метафор, помогающих развить трансцендентное, или наблюдающее, “я”. Однако многие из этих интервенций довольно сложны и могут быстро запутать клиентов, которые уже и так “застрали”. Для этих клиентов я предпочитаю все максимально упростить, используя одно легкое упражнение (“Осознавайте то, что замечаете”) и одну простую метафору (“Сценическое представление”). Ниже вы найдете описание обоих.

В упражнении “Осознавайте то, что замечаете” психотерапевт сначала просит клиента занять удобную позу: сесть на стуле с прямой спиной, упираясь в пол ногами, закрыть глаза или устремить взгляд в одну точку. Психотерапевт медленно дает инструкции, делая между ними по меньшей мере десятисекундные паузы (обозначаются многоточиями).

**Психотерапевт.** Обратите внимание на свое дыхание... И осознавайте то, что замечаете... Обратите внимание на то, о чем вы думаете... И осознавайте то, что замечаете... Обратите внимание на то, что вы слышите... И осознавайте то, что замечаете... Обратите внимание на то, что разум говорит вам... И осознавайте то, что замечаете... Обратите внимание на то, что вы чувствуете в своих ногах... И осознавайте то, что замечаете... Обратите внимание на то, какие у вас мысли... И осознавайте то, что замечаете... А теперь заметьте ту часть вас, которая замечает все остальное.

Затем терапевт завершает упражнение метафорой “Сценическое представление”.

**Психотерапевт.** Жизнь похожа на театральное представление. И на этой сцене присутствуют все ваши мысли, чувства и все, что вы можете видеть, слышать, осязать, ощущать на вкус и обонять.

И есть часть вас, которая может отойти на шаг и посмотреть на это представление: наводить фокус на любую его часть и рассматривать детали, или уменьшать масштаб и видеть общую картинку. В повседневном языке у нас нет подходящих слов для этой части себя. Я хочу назвать ее наблюдающим “я”, но вы можете назвать ее, как хотите.

Самое замечательное в этих двух интервенциях заключается в том, что можно легко включить их в любое другое упражнение на осознанность, чтобы развить наблюдающее “я”. Например, обучая осознанному употреблению пищи, можно добавить инструкцию: “И как только вы заметите вкус пищи на своем языке, *осознайте то, что вы заметили*”. В упражнении на диффузию можно сказать: “И когда вы заметите, что ваши мысли проплывают мимо, *осознайте то, что вы заметили*”. Метафора “Сценическое представление” может начинать или заканчивать любое упражнение на осознанность.

## Ответы на типичные возражения клиентов

В приведенных ниже отрывках показаны реакции психотерапевта на типичные возражения, протесты и сопротивление клиентов введению понятия “наблюдающего «я»”.

**Клиент.** Я не понимаю. Я не понимаю, о чем вы говорите. Я имею в виду, что на самом деле оно собой представляет?

**Психотерапевт.** Хорошо, вы замечаете, как запутались?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Замечаете определенную фрустрацию и раздражение?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Замечаете, что киваете головой и говорите да?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Замечаете положение своего тела, когда разговариваете со мной?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Замечаете, что думаете: “Когда же он, наконец, перейдет к делу?”

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Хорошо. Итак, это и есть часть вас самих, которая все замечает. Это все, что нужно понять. В этом нет ничего таинственного или мистического, просто есть часть вас самих, которая все замечает.

**Клиент** (*испытывая облегчение и удивление*). Уф.

**Психотерапевт.** А сейчас замечаете свое облегчение? (*Клиент смеется.*)



**Клиент.** Но где оно находится?

**Психотерапевт.** У него нет определенной локации. Если бы мы отсканировали ваш мозг, то нигде бы не нашли “наблюдающего «я»”. Вы можете только в мыслях представлять, где, по вашему мнению, оно может находиться, но это часть вас самих, которая замечает все эти мысли.

**Клиент.** Это не имеет никакого смысла.

**Психотерапевт.** Замечаете, что это не имеет смысла для вас?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** Замечаете, как пытаетесь придать этому смысл?

*(Продолжает задавать вопросы “А вы замечаете?”, как в первом отрывке.)*

**Клиент.** Но разве это не просто мой разум?

**Психотерапевт.** Ну, можно сказать и так. Но что мы пытаемся сделать сейчас — это признать две его разные части: мыслящее “я”, которое думает, и “наблюдающее «я»”, которое наблюдает.

**Клиент.** Я не понимаю. Они кажутся мне одинаковыми. Они не представляются мне двумя разными частями.

**Психотерапевт.** Строго говоря, вы правы. Мы не можем разделить на две части ваш разум и найти отдельно мыслящее “я” и наблюдающее “я”. Но заметьте: прямо сейчас вы много думаете об этом, не так ли?

**Клиент.** Да.

**Психотерапевт.** А можете ли вы заметить, что усиленно думаете об этом?

**Клиент.** Да.

Затем терапевт продолжает задавать вопросы “Можете ли вы заметить?”, как в первом отрывке.



**Клиент.** Хорошо, если я — это не мой разум, то кто?

**Психотерапевт.** Вы единое существо, состоящее из физического “я”, которое представляет собой ваше тело, мыслящего “я”, являющегося вашим разумом, и наблюдающего “я” — той части вас самих, которая замечает ваше тело и разум. Но нет отдельных составляющих или частей вас, это просто форма речи. Если бы мы отсканировали вас, то не смогли бы найти мыслящего “я”, наблюдающего “я” и физического “я” в виде отдельных частей. Вы единое существо, состоящее из разума, тела и наблюдателя.



**Клиент** (*пренебрежительно и саркастически*). Подумаешь! И что из этого?

**Психотерапевт.** И что из этого? Что ж, это хороший вопрос. В целом я исхожу из предположения, что людям нравится знать, как они устроены. Поэтому мне хотелось бы, чтобы они знали о наблюдающем “я”, потому что это мощный ресурс внутри нас — тот, который мы используем каждый раз, когда практикуем осознанность. Если вы не находите это интересным, это абсолютно нормально. Дело в том, находите вы это интересным или нет, оно всегда присутствует, и вы будете использовать его на протяжении всех наших сеансов. Но я не буду больше упоминать о нем, если вы не хотите, чтобы я это делал.

## Эксперименты

- Практикуйте упражнение “Осознавайте то, что замечаете” и метафору “Сценическое представление”. Сначала отрепетируйте их наедине с собой, а затем включите в свои сеансы с клиентами.
- Перечитайте и отрепетируйте ответы психотерапевта в этой главе, изменив их по своему желанию, чтобы использовать при необходимости на сеансах.
- Выберите пару клиентов с проблемными “я” и рассмотрите эти проблемы в понятиях неразвитого “я”, обособленного “я” и маркирующего себя “я”. Какие интервенции вы могли бы произвести на этих уровнях?

# Мотивируйте недостаточно мотивированных

Были ли у вас когда-нибудь недостаточно мотивированные клиенты, с которыми вы никак не могли добиться прогресса? (Естественно, этот вопрос чисто риторический.) В этой главе мы рассмотрим десять мощных стратегий мотивации недостаточно мотивированных клиентов.

1. Свяжите цель с ценностями.
2. Правильно сформулируйте цели.
3. Двигайтесь маленькими шагами.
4. Используйте пряник, а не кнут.
5. Прогнозируйте препятствия.
6. Осознайте издержки.
7. Развивайте готовность.
8. Избавьтесь от оправданий.
9. Заручитесь поддержкой.
10. Используйте напоминания.

Теперь предположим, что в каждой стратегии, которую мы используем, клиент регулярно не достигает своих целей. Эти цели могут включать активную практику разных навыков осознанности (например, осознанное дыхание или визуализацию мыслей в виде плывущих по небу облаков), развитие других жизненно важных навыков (ассертивности, навыка решения проблем или разрешения конфликтов) или переход к конкретным ценностным действиям (назначить свидание, устроиться на работу или пойти в спортзал). Тогда, *прежде чем* перейти к любой следующей стратегии, первой нашей реакцией должны быть сострадание и уважительная валидация сложности процесса и стресса, который переживает клиент, внося изменения в свою жизнь.

## Стратегия 1. Свяжите цель с ценностями

Ценности могут дать сильную мотивацию, которая поможет поддерживать практику новых навыков или стремление к амбициозным целям, даже если работа скучна, утомительна или вызывает беспокойство, как это часто бывает. Для этого можно спросить клиента: “Я хочу уточнить: это действительно важно для вас?” Если клиент ответит, что не очень важно, спросите: “Тогда зачем мы тратим на это время? Давайте перейдем к тому, что действительно много значит для вас”.

Если клиент ответит, что это важно, можно продолжить: “Интересно. Можете ли вы мне ответить, почему это так? Я имею в виду, что в этом действии есть столь важного для вас, что вы готовы терпеть все эти неудобства?” В конечном итоге мы должны выяснить, какой ценности служит данное действие. Например, почему для вас, как психотерапевта, важно выполнять эксперименты в конце каждой главы этой книги? Какие ценности лежат в основе этого? Забота о клиенте, связь с ним или вклад в его лечение? Либо помощь людям и попытка изменить мир к лучшему? Если мы сможем связать новое поведение с чем-то лично значимым, то с гораздо большей вероятностью будем его придерживаться.

## Стратегия 2. Правильно сформулируйте цели

Многочисленные исследования показывают, что, правильно формулируя цели, мы значительно повышаем шансы на их реализацию. Простой акроним для постановки целей — SMART.

**S** — конкретные: “Какие конкретно действия вы предпримете?”

**M** — значимые: “Какими ценностями вы будете руководствоваться?”

**A** — эффективные: “Улучшат ли эти действия вашу жизнь? Какими будут преимущества их выполнения?”

**R** — реалистичные: “Реалистична ли эта цель с точки зрения имеющихся ресурсов: времени, энергии, денег, физического здоровья и социальной поддержки?”

**T** — временные рамки: “В какой день и час это произойдет и как долго вы будете это делать?”

**Конкретные.** Если цель расплывчата и неконкретна (например, “На этой неделе я собираюсь провести время со своими детьми”), будет трудно понять, достигли вы ее или нет. Необходимо помочь клиенту в постановке конкретной цели или преобразовании расплывчатой цели в более конкретную (например, “В пятницу я собираюсь прийти домой в 16:00, сводить детей в парк и поиграть с ними в баскетбол”).

**Значимые.** Если цель не важна — т.е. не соответствует ценностям — то зачем ее достигать? Следует помочь клиенту либо поставить новую, более значимую цель, либо явно связать существующую цель с ценностями, чтобы она стала значимой (например, “Согласуется ли это с вашим желанием быть любящей и заботливой матерью?”).

**Эффективные.** Если цель кажется неэффективной, т.е. издержки перевешивают выгоды, мы сначала помогаем клиенту увидеть это, а затем изменить цель. Например, если ценностью является справедливость, а целью — “Бить всех, кто относится ко мне несправедливо”, это явно неэффективная цель. Четко разъясняйте преимущества эффективных целей и напоминайте клиенту, в чем они заключаются (например, “Практика навыка осознанности может помочь вам более эффективно справляться с вызывающими тревогу ситуациями”).

**Реалистичные.** Если цель не является реалистичной, можно помочь клиенту изменить ее на реалистичную с учетом имеющихся ресурсов. Если это невозможно, рекомендуем отложить ее и поставить новую цель. Новая цель может быть не связана с предыдущей или состоять в получении ресурсов, необходимых для достижения первоначальной цели.

**Временные рамки.** Временные рамки вносят свой вклад в конкретность цели.

### Стратегия 3. Двигайтесь маленькими шагами

Путешествие длиной в тысячу километров начинается с первого шага, поэтому, если цель кажется слишком сложной, нужно помочь клиенту ее упростить. Если десятиминутная практика осознанности дается ему с трудом, сократите ее до пяти минут. Если клиент не может выполнять ее ежедневно, он может делать это через день, через два дня или раз в неделю.

Вот полезный совет, который я взял у психолога Кирка Штротсала: поставив перед клиентом цель SMART, мы должны спросить его: “Как вы оцениваете вероятность ее выполнения по шкале от 0 до 10, где 10 — «Я обязательно, несмотря ни на что, ее выполню», а 0 — «Нет никаких шансов на то, что я когда-нибудь это сделаю?»” Если клиент поставит число меньше 7, лучше заменить ту цель какую-нибудь менее глобальной или более легкой.

## **Стратегия 4. Используйте пряник, а не кнут**

Многие клиенты пытаются мотивировать себя, относясь к себе строго, с осуждением, критикой или даже наказывая себя. Я люблю говорить таким клиентам: “Если бы самобичевание было хорошим способом изменить поведение, вы были бы уже совершенны, не так ли?”

Нужно помочь клиенту “отбросить кнут” — “снять себя с крючка” чрезмерных ожиданий и резких самоосуждений — и научить практиковать самопринятие и самосострадание. Затем следует помочь ему найти “пряник”, связав это действие с ценностями и размышляя о долгосрочных позитивных результатах. Например, можно спросить: “Делая это, какие ценности вы будете отстаивать?” или “Если вы сделаете это, каковы будут выгоды в долгосрочной перспективе?”

Мы также хотим, чтобы клиент хвалил себя за каждый маленький шаг в правильном направлении. Другими словами, необходимо помочь ему позитивно подкреплять собственное поведение. Необходимо поощрять его, когда он обращает внимание на то, что делает, и то, как его действия меняют жизнь к лучшему, а также поощрять находить способы награждать себя за выполнение этих действий. Эти награды могут быть очень простыми: например, записать событие в журнал, сообщить о своем прогрессе кому-то из группы поддержки или похвалить себя: “Молодец! Ты сделал это!”

## **Стратегия 5. Прогнозируйте препятствия**

Когда клиент ставит перед собой цель, полезно спросить: “Что может ей помешать?” Как говорится, предупрежден — значит вооружен. Как только мы определим, какие препятствия могут появиться у запланированных действий, можно начать думать, как их обойти. Например,

можно спросить: “Возможно, важные люди в вашей жизни попытаются отговорить вас от этого?” Если клиент ответит “да”, можно отрепетировать на сеансе, как реагировать ассертивно. Или спросить: “Наверное, финансы являются для вас самым большим препятствием?” Если ответ будет положительным, необходимо либо найти решение проблемы, либо изменить цель на новую, в которой денежный вопрос не будет представлять проблему.

Одними из наиболее распространенных препятствий являются временные и энергетические затраты. В таких случаях можно спросить клиента: “От чего вы готовы отказаться, чему сказать этому “нет” или что делать меньше, чтобы высвободить время и энергию для работы над своей целью?”

Иногда, конечно, препятствие невозможно обойти. В таком случае нам нужно помочь клиенту поставить другую цель и освободить место для неизбежного разочарования или фрустрации.

## Стратегия 6. Осознавайте издержки

Хотя мы делаем упор на использовании пряника, а не кнута, иногда необходимо реалистичное и глубокое понимание затрат отклонения от цели. В такие моменты можно мягко и с состраданием спросить клиента: “Если вы продолжите делать то, что делаете, чего вам это будет стоить с точки зрения здоровья, самочувствия или отношений с другими? Чего вы лишитесь? Какой будет ваша жизнь через год? Через два года? Через десять лет?”

Это снова возвращает нас к вопросу об эффективности. Мы должны валидировать то, что отклонение от цели подкрепляется большими выгодами — как правило, это помогает клиенту избегать неприятных ощущений. Но мы также должны помочь ему осознать, что в *долгосрочной перспективе* это не работает в плане достижения им той жизни, которую он хочет.

## Стратегия 7. Развивайте готовность

Практика новых навыков часто бывает скучной или утомительной, а стремление к цели, которое извлекает нас из зоны комфорта, почти всегда вызывает сильное беспокойство. Поэтому, если клиент не готов

выделить место для дискомфорта, он точно не будет предпринимать действий. В таком случае можно спросить клиента: “Готовы ли вы чувствовать определенный дискомфорт, чтобы делать то, что для вас важно?” или “Готовы ли вы найти место для потных рук, узла в животе, стеснения в груди, и голоса в голове, который говорит вам, что вы боитесь освободить место для этих вещей, чтобы приблизиться к центру своей целевой мишени?” Конечно же, эта стратегия во многом совпадает с первой стратегией: привязке цели к ценностям.

Если клиент не готов освободить место для неизбежного дискомфорта, нам может понадобиться поработать над навыками принятия, усилить связь с ценностями или поставить более легкую цель, которая вызывает меньший дискомфорт.

## Стратегия 8. Избавьтесь от оправданий

Я часто говорю клиентам: “Разум — это машина для оправданий. Стоит нам только *подумать* о том, что может изъять нас из зоны комфорта, он выложит на стол тысячи причин, по которым мы не можем, не обязаны или даже не должны хотеть этого делать: *я слишком устал, я слишком занят, это не важно, это слишком сложно, я недостаточно хорош, я не могу этого сделать, я потерплю неудачу, я слишком беспокоюсь* и т.д. Если мы будем ждать того дня, когда наш разум перестанет находить оправдания, чтобы не делать того, что для нас действительно важно, мы никогда этого не дождемся”. Если слияние с поиском оправданий является основным препятствием для действия, то, естественно, мы должны решить эту проблему с помощью диффузии, возможно, порекомендовав клиенту сказать себе: “Ага! Вот и опять ты здесь, старая история: «Я не могу этого сделать». Спасибо тебе, разум!”

## Стратегия 9. Заручитесь поддержкой

Социальная поддержка часто очень сильно мотивирует. Может ли клиент найти партнера, друга, родственника, коллегу или соседа, с которыми будет делиться своими стремлениями и достижениями — того, кто поддержит и подбодрит его? Сможет ли он найти того, кто признает его успехи и порадует за него? Есть ли группа, к которой он может присоединиться, которая будет приветствовать его движение к этой

цели? Может ли он найти приятеля для пробежки или сокурсника, который поможет ему с выполнением домашнего задания?

## Стратегия 10. Используйте напоминания

Клиенты очень легко забывают о своих целях. Можно помочь им с этим, записав поставленную цель на листе бумаги и убедившись, что клиент забрал его домой. Мы также можем провести мозговой штурм по поиску способов напоминания. Быть может, клиент будет отправлять себе сообщения на мобильный телефон или ставить оповещения на компьютер, записывать напоминания в свой календарь или журнал? Или попросит людей из своей сети поддержки напоминать ему? Возможно, клиентка будет оставлять записки на зеркале, холодильнике или приборной панели в машине? Или будет наклеивать их на ремешок часов, резинку на запястье, гаджет либо связку ключей, чтобы всякий раз, глядя на эти предметы, вспоминать о своих целях?

Еще один способ — использовать повторяющееся событие как подсказку для нового поведения. Например, клиент может выполнять упражнение на осознанное дыхание в течение десяти минут сразу после обеда или утром после пробуждения, как только зазвонит его будильник. Это также поставит для цели временные рамки и поможет отказаться от конкурирующих видов активности.

## Эксперименты

- Примените некоторые или все эти стратегии к важной проблеме в своей жизни, в которой вы “застряли”, и посмотрите, работают ли они.
- Вспомните какого-нибудь плохо мотивированного клиента и подумайте, какие из этих стратегий будут для него наиболее полезны. Подумайте, как можно познакомить с ними клиента, а затем попробуйте это сделать на следующем сеансе.
- Специально для клиентов я написал модифицированную версию этой главы. Вы можете загрузить ее бесплатно на сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au). Попробуйте поработать над ней с одним из своих немотивированных клиентов, чтобы узнать, найдет ли он ее полезной.



# Сложные дилеммы

Время от времени всем нам приходится сталкиваться с трудными дилеммами: “Продолжать отношения с этим человеком или нет?”, “Уйти с этой работы или нет?”, “На какой курс записаться — на этот или другой?”, “Делать операцию или нет?”, “Заводить детей или нет?”, “На чем сосредоточиться — на семье или карьере?”

В таких ситуациях разум легко входит в режим перегрузки, отчаянно пытаясь найти “правильное” решение. Проблема в том, что иногда проходят дни, недели, месяцы или даже годы, прежде чем мы, наконец, выберем один вариант из двух. И в это время, пока мы блуждаем вокруг да около в густом тумане беспокойства и бесконечных сомнений: “*Сделать или нет?*”, мы пропускаем жизнь здесь и сейчас.

Когда клиент приходит к нам с трудной дилеммой, можно легко поддаться искушению решить ее вместо него. Это вполне естественно: клиент находится в дистрессе, а мы хотим помочь. Если мы сможем решить дилемму, страдания клиента прекратятся. Поэтому наш разум переходит в активный режим решения проблем, пытаясь дойти до сути и найти простое решение, которое аккуратно распутало бы этот узел.

К сожалению, чаще всего наши усилия обречены на неудачу, и как бы сильно мы ни старались, простого решения найти не удастся. В результате мы чувствуем себя в таком же тупике, как и клиент. Поэтому в этой главе мы представили десять шагов на пути решения любой дилеммы — подход, который позволит клиентам жить полноценной жизнью, независимо от того, решится когда-нибудь их дилемма или нет.

1. Скажите, что быстрого решения дилеммы не будет.
2. Проанализируйте затраты и выгоды.
3. Помогите клиенту осознать, что идеального решения не существует.

4. Объясните, что он уже делает выбор.
5. Попросите клиента признать сегодняшний выбор.
6. Поощряйте клиента отстаивать свою позицию.
7. Посоветуйте ему определить время для размышлений.
8. Помогите клиенту придумать название для его истории.
9. Поощряйте его практиковать “расширение”.
10. Помогите клиенту развить самосострадание.

## **Этап 1. Скажите, что быстрого решения не будет**

Если клиент борется со сложной дилеммой в своей жизни, он вряд ли может решить ее в течение одного сеанса, поэтому давайте начнем с того, что поможем ему принять данный факт. Можно сказать нечто вроде: “Вряд ли вы придете к окончательному решению на сегодняшнем сеансе. Это может произойти, но крайне маловероятно”.

## **Этап 2. Проанализируйте затраты и выгоды**

Иногда можно решить проблему с помощью классического анализа соотношения затрат и выгод, записав их для каждого варианта. Если клиент уже написал список затрат и выгод, и сделал это достаточно искренне, но это не помогло, — ничего не поделаешь, по крайней мере он попытался. Но если он еще не делал этого, или сделал, но не совсем искренне, или перечислил в уме, а не на бумаге, мы должны обязательно посоветовать ему попробовать. Осознанно записать на бумаге или на компьютере затраты и выгоды каждого варианта решения — это более ценный опыт, чем прокручивание всех вариантов в голове или обсуждение с другом, и иногда этого достаточно для окончательного принятия решения. Горькая правда такова: чем серьезней дилемма, тем менее вероятно, что этот метод будет полезным. Почему? Потому что, если бы один вариант был явно предпочтительней другого, дилемма бы не возникла!

### Этап 3. Помогите клиенту осознать, что идеального решения не существует

Необходимо помочь клиенту осознать, что идеального решения не существует.

**Психотерапевт.** Знаете, у этой дилеммы нет идеального решения. Если бы оно было, у вас не было бы дилеммы. Поэтому, какой бы вариант вы ни выбрали, скорее всего, вы будете продолжать беспокоиться об этом, и разум вам скажет: **“Это было неправильное решение”**, указав на все причины, по которым вы не должны были этого делать. Если вы ожидаете дня, когда перестанете чувствовать беспокойство и у вас не будет мыслей о том, что вы приняли неправильное решение, то можете ждать вечно.

### Этап 4. Объясните, что клиент уже делает выбор

Следующий шаг — помочь клиенту осознать, что, какой бы ни была его проблема, он уже *делает* выбор.

**Психотерапевт.** Самое странное в этой ситуации то, что на самом деле вы уже делаете выбор. Каждый день, пока вы не бросили свою работу, вы выбираете остаться. До того момента, пока вы не положили начальнику на стол заявление об уходе, вы продолжаете работать.

Этот подход можно модифицировать для разных сценариев. Что касается отношений, можно сказать: “Каждый день, пока вы не ушли от своего партнера, вы делаете выбор с ним остаться. До того момента, пока вы не соберете свои вещи и не уйдете из дома, вы остаетесь”. В отношении медицинских решений можно сказать: “Каждый день, пока вы не подписали согласие на операцию, вы выбираете ее не делать”.

Если же клиент стоит перед дилеммой “карьера или семья”, можно указать на то, что на самом деле это — конфликт распределения времени (обсуждался в главе 7). Поэтому каждый день (неделю, месяц и т.д.) клиент должен делать выбор: сколько часов он проведет со своей семьей, а сколько часов посвятит работе.

## Этап 5. Попросите клиента признать сегодняшний выбор

Установив, что клиент уже делает выбор, попросите его признать выбор, который он делает в данный момент.

**Психотерапевт.** Итак, как насчет того, чтобы начинать каждый день с признания выбора, который вы делаете? Например, просыпаясь утром, вы можете говорить себе: “Хорошо, следующие двадцать четыре часа я выбираю оставаться в этих отношениях”.

Опять же, можно модифицировать это для других дилемм следующим образом: “В течение следующих двадцати четырех часов я выбираю продолжать использовать противозачаточные средства”, “В течение следующих семи дней я выбираю оставаться на своей работе”, “На следующей неделе я выбираю проводить X часов на работе и Y часов со своей семьей”.

## Этап 6. Поощряйте клиента отстаивать свою позицию

Следующий шаг — побудить клиента отстаивать позицию, основанную на своих ценностях. Хотя он уже делает выбор, это может усилить его ощущение жизненной силы и благополучия, поскольку этот выбор совпадает с его ценностями.

**Психотерапевт.** Теперь, учитывая выбор, который вы делаете, что вы хотите отстаивать в течение следующих двадцати четырех часов? Какими ценностями хотите руководствоваться в этой области своей жизни? Если вы останетесь в отношениях еще один день, каким партнером вы хотите быть в тот день?

Варианты этого вопроса могут быть такими: “Если вы остаетесь на своей работе еще один день, каким сотрудником вы хотите быть в этот день?” или “Если вы решите не делать операцию еще один день, то как вы хотите провести эти двадцать четыре часа?”

В сценарии “семья или карьера” можно спросить: “В те часы, которые вы проводите со своей семьей, каким родителем вы хотите быть? И в те часы, которые вы проводите на своей работе, каким работником вы хотите быть?”

## Этап 7. Посоветуйте клиенту определить время для размышлений

Предложите клиенту регулярно выделять время на то, чтобы осознанно размышлять над своей ситуацией. Лучший способ сделать это, как и в п. 2, — попросить его с помощью списка затрат и выгод для каждого варианта в дневнике или компьютере посмотреть, не изменилось ли что-нибудь с тех пор.

Клиент также может попытаться представить, какой могла бы быть его жизнь (с плюсами и минусами), если бы он выбрал каждый из этих вариантов. Например, в дилемме “семья или карьера” один вариант мог бы быть — тридцать часов в неделю проводить с семьей и пятьдесят на работе, а другой — сорок часов в неделю проводить с семьей и сорок часов — на работе.

Для большинства людей время размышления составляет от десяти до пятнадцати минут в день, три или четыре раза в неделю, но клиент может делать это меньше или больше по своему усмотрению. Главное, чтобы время было потрачено на *осознанное* размышление.

**Психотерапевт.** Если хотите, чтобы процесс размышления над дилеммой был полезным, важно, чтобы вы не пытались делать это одновременно с просмотром телевизора, работы по дому, вождением машины, посещением спортзала, приготовлением ужина и т.д. Цель состоит в том, чтобы просто тихо посидеть с ручкой и бумагой или за компьютером и ничего не делать, кроме как записывать плюсы и минусы каждого выбора и думать над ними так долго, как это будет полезно. Большинство людей считают, что от десяти до пятнадцати минут в день, три-четыре раза в неделю — более чем достаточно.

## **Этап 8. Помогите клиенту придумать название для его истории**

Следующий шаг — помочь клиенту избавиться от бесполезных мыслей, которые легко могут поймать его на крючок беспокойства, руминаций или “аналитического паралича”. Эффективный способ сделать это — попросить его дать название своей истории.

**Психотерапевт.** В течение дня ваш разум будет пытаться снова подцепить вас на свой крючок, чтобы заставить вернуться к размышлению над дилеммой.

**Клиент.** Да, именно это и происходит.

**Психотерапевт.** Конечно, это вполне естественно. Но если бы это было реально полезно, вы бы уже решили свою дилемму, не так ли?

**Клиент.** Наверное.

**Психотерапевт.** Сколько часов вы уже потратили на попытки ее решить?

**Клиент.** Сотни.

**Психотерапевт.** Точно. Итак, вы помните технику, которая называется “Назови историю”?

**Клиент.** Да. Она очень мне помогла.

**Психотерапевт.** Отлично! Я призываю вас начать ее использовать снова. Когда бы разум ни пытался зацепить вас, попробуйте сказать себе: “Ага! Вот и снова ты здесь, история «Остаться или уйти». Спасибо тебе, разум”. Затем упритесь ногами в пол, зафиксируйте присутствие и сфокусируйте свое внимание на выполнении чего-то важного. Также бывает полезно напомнить себе: “Я подумаю об этом позже, в час, который отвел для своих размышлений”.

## **Этап 9. Поощряйте клиента практиковать “расширение”**

Даже когда клиент начнет распутывать свою дилемму, мы должны с сочувствием напомнить ему, что чувство беспокойства почти

наверняка будет возникать — снова, снова и снова — независимо от того, какой вариант он выберет. Когда это произойдет, мы должны поощрять его практиковать “расширение”. (“Расширение” — это удобный термин для обозначения “принятия”). Мы должны посоветовать ему “вдыхать воздух в тревожные чувства”, открыться им, найти для них место, отмечая про себя: “Вот беспокойство” и напоминая себе: “Это нормально. Это то, что все чувствуют в сложной ситуации с неопределенным результатом”.

## **Этап 10. Помогите клиенту развить самосострадание**

И последнее, но не менее важное: мы должны помочь клиенту развить чувство самосострадания, поощряя относиться к себе нежно, говорить с добротой и “соскочить с крючка” бесполезной, самоосуждающей болтовни разума, используя те техники диффузии, которые оказались для него самыми полезными. Клиент должен напоминать себе, что он ошибающийся человек, а не высокомощный компьютер, который хладнокровно просчитывает вероятности и находит “идеальные” решения. Мы также должны еще раз подтвердить, что это очень трудный выбор. Ведь если бы все было легко, то и дилемма бы не возникла!

## **Поощряйте постоянную практику**

Мы призываем клиента проходить эти этапы каждый день. Со временем, возможно, один вариант станет для него более предпочтителен. Или же, наоборот, в какой-то момент один из вариантов станет неактуален, и в таком случае дилемма перестанет существовать.

А если дилемма так останется нерешенной? Ну, по крайней мере клиент будет осознанно проживать каждый день в согласии со своими ценностями, а не бродить в густом психологическом тумане тревожной нерешительности.

## Эксперименты

- Примените этот подход к любой дилемме в своей жизни и посмотрите, как это работает.
- Скачайте рабочий лист “Десять шагов для решения любой трудной дилеммы” с веб-сайта [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au) и потренируйтесь работать с ним; а потом при первой же возможности используйте при общении с клиентом.

# Нежно поддерживайте себя

Нет ни одного опубликованного исследования по АСТ, все участники которого добились бы позитивных результатов. Рано или поздно каждый практикующий терапевт АСТ сталкивается с клиентом, который прочно и безнадежно “застрял”. И независимо от того, что мы делаем, как усердно работаем и сколько полезных советов и супервизии получаем от коллег, независимо от того, насколько креативен, изобретателен и гибок наш подход в АСТ, мы не можем помочь этому человеку выйти из тупика.

Когда это происходит, как правило, нам очень трудно это принять. Мы склонны сливаться со всеми видами бесполезной болтовни нашего разума, особенно с историями “Я некомпетентен”, “Я паршивый терапевт” или “Я недостаточно умен”. В такие минуты необходимо практиковать самосострадание, соскочить с крючка всех негативных суждений о себе и освободить место для болезненных эмоций, проявляя к себе доброту, заботу и поддержку.

Естественно, то же самое надо сделать и нашим клиентам. Когда человек “застревает”, пораженческая установка разума побуждает его бить себя по голове большой палкой. Наши прочно “застрявшие” клиенты сливаются со всякого рода крайне негативными суждениями о себе: “*Я слаб [бесполезен, глуп, безнадежен, ленив, глуп, жалок и др.]*”. В таких случаях нам нужно не только практиковать самосострадание, но и помочь клиентам делать то же самое. В конце концов, если мы уже “застряли”, то самобичевание лишь заведет нас в еще больший тупик. Но если мы будем рассматривать “застревание” как возможность развить самосострадание, то сможем из этого извлечь нечто позитивное.

## Сострадание к себе (самосострадание)

По словам Кристин Нефф, ведущего в мире исследователя самосострадания, в нем есть три ключевых элемента [8].

1. Осознанность.
2. Доброта.
3. Общая гуманность.

## Осознанность

В основе сострадания к себе лежит осознанность. Когда мы открываемся болезненным мыслям и чувствам, освобождаем для них место и позволяем им свободно приходить и уходить, не погружаясь в их поток и не сопротивляясь им, само по себе это является актом поддержки и заботы о себе.

## Доброта

Доброта — второй элемент самосострадания. Она заключается в нескольких простых способах отношения к себе. Во-первых, можно говорить с собой словами, полными теплоты и заботы. Например, можно сказать себе: “Это действительно сложно, но я справлюсь”, “Это по-настоящему больно, но, как бы ни была сильна эта боль, я смогу освободить для нее место” или “Все совершают ошибки. Это означает, что я человек”. Во-вторых, можно успокаивать и поддерживать себя с помощью добрых, улучшающих жизнь действий, например готовить здоровую пищу и наслаждаться ею, проводить интересно время с близкими друзьями, слушать любимую музыку, читать замечательную книгу или принимать горячую ванну. И последнее, но не менее важное: можно нежными движениями помассировать пульсирующие виски, размять затекшую шею или мягко положить руку на сердце.

## Общая гуманность

Третьим элементом сострадания к себе является размышление об общей гуманности. Это означает, что нужно признать боль и страдание не только у себя, но и у всех людей. Все мы страдаем. Все мы оказываемся в тупике. Всех нас постоянно ранят жизненные перипетии. Страдания не являются чем-то исключительным, ненормальным или патологическим; это часть человеческого опыта и результат работы нашего разума.

## Последняя надежда или отправная точка?

Главное, что нужно помнить, если ничего не помогает, — если вы испробовали все, что прочитали в книге, и обнаружили, что это не действует на конкретного клиента и он остается в том же тупике — используйте свои сеансы, чтобы помочь ему развить самосострадание. Если вы сможете сделать это, то добьетесь чего-то действительно очень важного: превратите “застывание” в мощный, улучшающий жизнь навык. При этом важно, чтобы мы не считали самосострадание своего рода последним пристанищем. Часто оно может стать хорошей отправной точкой, особенно для тех клиентов, кто переживает сильное горе.

Как и в случае с любым другим элементом модели АСТ, существует множество способов развивать самосострадание; вы найдете их в других книгах по АСТ. Я хочу закончить эту книгу простым, но действенным упражнением “Нежно поддерживайте себя”. Но прежде чем перейти к нему, давайте рассмотрим очень важный вопрос: когда нужно направлять клиентов к другим клиницистам?

## Когда нужно направлять клиентов к другим клиницистам

Мы должны помнить — вполне нормально не иметь ответов на все вопросы, а также признавать пределы своего набора навыков. Если у нас нет всех ответов или предложенные здесь техники не сработали, это может указывать на то, что есть что-то, чего мы не видим. В таком случае следует либо обратиться за супервизией качества терапии, либо направить клиента к другому практикующему клиницисту.

В какой момент мы должны это сделать? На этот вопрос нет правильного ответа; каждый должен найти свой стиль работы. Тем не менее лично мое эмпирическое правило таково: во-первых, я пробую все, что описал в этой книге. Если ничего не работает, я обращаюсь за супервизией. После этого, если клиент все еще находится в тупике, я отсылаю его к другому специалисту. Если максимум два сеанса в общей сложности клиент остается в тупике (нет никакого повышения психологической гибкости), я направляю его к другому психотерапевту.

---

## Нежно поддерживайте себя

Итак, мы подошли к концу книги. Я надеюсь, вы найдете упражнение на самосострадание полезным как для себя, так и для своих клиентов. Как всегда, можете изменить его по своему усмотрению: например, если вам не нравятся предложенные мной слова поддержки, замените их своими. (Это упражнение — адаптация упражнения по самосостраданию, взятого из моей книги *The Reality Slap* [4, С. 80]. Если хотите, можете послушать его в формате CD\MP3 в записи *Exercises and Meditation from The Reality Slap*, скачав с сайта [www.act-mindfully.com.au](http://www.act-mindfully.com.au).)



С чем вы боретесь, от чего страдаете в своей сегодняшней жизни? Задумайтесь о своей проблеме, о том, как она влияет на вас, и позвольте появиться всем своим болезненным мыслям и чувствам. Как только вы почувствуете связанную с проблемой эмоциональную боль, выполните следующие действия.

### Этап 1. Присутствуйте

Сделайте паузу на несколько секунд и обратите внимание на то, что делает ваш разум. Какие слова и картинки перед вами возникают?

Наблюдайте за этими словами и картинками с любопытством маленького ребенка. Обратите внимание, является эта история старой и знакомой или чем-то новым. Имеет она отношение к прошлому, настоящему или будущему? Включает ли она ярлыки, суждения, сравнения либо прогнозы?

Не боритесь с возникающими мыслями и не отталкивайте их. Просто наблюдайте, как они приходят, остаются или уходят по своему усмотрению.

Также обратите внимание на все эмоции, которые при этом появляются. Возможно, это вина, печаль, страх, гнев или беспокойство?

Называйте эти эмоции по мере их узнавания: “Вот страх”, “Вот печаль”, “Вот вина” и т.д.

Также обратите внимание на то, где в своем теле вы чувствуете эти эмоции.

Наведите фокус на ту часть тела, где боль ощущается сильнее всего, а затем исследуйте это болезненное чувство с любопытством и открытостью.

Каков размер, форма и температура этого чувства? Находится ли оно на поверхности или глубоко внутри вас, а может быть, оно пронизывает вас насквозь? Оно движется или неподвижно?

Имеет оно четкие границы или его края размыты и плохо обозначены? Сколько в нем слоев? Сколько разных движущихся ощущений вы в нем замечаете?

## Этап 2. Откройтесь

С заботой и нежностью сделайте несколько медленных, глубоких вдохов. Представьте, как ваше дыхание входит в эту боль и окружает ее. Когда вы делаете это, представьте, что каким-то волшебным образом внутри вас открывается огромное пространство. “Расширьтесь” вокруг этих болезненных чувств, открываясь им и давая достаточно места.

Вместо того чтобы бороться с этими чувствами или бежать от них, примиритесь с ними. Отбросьте борьбу и посмотрите, сможете ли вы позволить этим чувствам быть такими, какие они есть — приходить, оставаться и уходить по своему усмотрению.

Обращайте внимание на любой зажим, напряжение или борьбу в своем теле и вдыхайте воздух в эти места. Примиритесь со всем, что возникает внутри вас — со всеми словами и картинками вашего разума, всеми ощущениями и чувствами внутри вас.

## Этап 3. Нежно поддерживайте свою боль

А теперь представьте, что одна ваша рука принадлежит какому-то очень доброму и заботливому человеку. Осторожно положите ее прямо на то место, где чувствуете самую сильную боль. Если вы не можете найти конкретную область, просто положите руку на сердце.

Аккуратно откорректируйте силу нажатия, чтобы это прикосновение придавало вам ощущение поддержки, безопасности и комфорта.

Обратите внимание на теплоту, мягко перетекающую из руки в тело, плавно переходящую внутрь болезненного чувства и растекающуюся вокруг него.

Попробуйте нежно удерживать эту боль. Мягко касайтесь этого места. Расслабленно поглаживайте его. Поддерживайте свою боль так, словно это плачущий ребенок или редкая и нежная бабочка.

Поддерживайте себя заботливо и мягко, протяните себе руку помощи, как любимому человеку в момент сильного страдания.

## Этап 4. Говорите с собой

Мысленно скажите себе несколько добрых слов.

Вы можете сказать: “нежный”, “добрый” или “мягкий”, чтобы напомнить себе о своем намерении проявлять к самосострадание.

Или: “Это действительно очень больно” или “Я знаю, что это тяжело, но я могу сделать это”.

Возможно, вы захотите напомнить себе любимую поговорку или высказывание, если это не будет упрощать или игнорировать вашу боль.

Если вы сделали что-то не так или допустили ошибку, можете напомнить себе: “Я живой человек, поэтому, как и все, ошибаюсь”.

Можете напомнить себе, что эта боль — часть вас самих; то, что чувствует каждый человек, сталкиваясь с разрывом между тем, что хочет, и тем, что имеет. Это больно, трудно и неприятно. Вы об этом не просили. Вы этого не хотели. Тем не менее это существует, и это то, что объединяет вас со всеми людьми на планете.

---

## Эксперименты

- Подумайте, кому из ваших клиентов может помочь развитие самосострадания.
- Потренируйтесь выполнять упражнение на самосострадание, а затем реализуйте это с одним из своих клиентов.
- Подумайте над тем, чтобы еще раз прочитать всю книгу за четырнадцать недель — не просто прочитать, а начать применять на практике. Ведь вряд ли вы получили из нее все с первого раза.
- Если какая-либо часть книги покажется вам особенно сложной, расскажите об этом супервизору, обсудите на одной из онлайн-дискуссий по АСТ или поработайте над этим в дружеской обстановке с коллегами.
- Даже если вы не будете проводить ни одного из этих экспериментов, по крайней мере потренируйтесь в сострадании к себе. Помните, что вы всего лишь человек и, как все люди, иногда оказываетесь в тупике. Поэтому прежде всего относитесь к себе с добротой, заботой и дружелюбием.

# Источники

## Книги Расса Хэрриса

1. *The Reality Slap: Finding Peace and Fulfillment When Life Hurts* (Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2012). Эта книга по самопомощи представляет собой основанное на АСТ практическое руководство по выживанию, самосостраданию и процветанию для людей, которые прошли через горе, потери и духовный кризис. Она показывает, как превратить даже самые большие свои потери в источник мудрости и сострадания к себе, помогает исцеляться и расти, несмотря на невыразимые страдания.
2. *The Confidence Gap: A Guide to Overcoming Fear and Self-Doubt* (Boston: Trumpeter, 2011). В этой книге представлен основанный на АСТ подход к преодолению страха неудачи и развитию подлинной уверенности в себе. Сострадательный, практичный и вдохновляющий подход поможет вам определить свои предпочтения, преуспеть в решении проблем и жить полноценной, успешной жизнью.
3. *ACT Made Simple: An Easy-to-Read Primer on Acceptance and Commitment Therapy* (Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2009). Это практичное и простое в использовании руководство для специалистов предлагает четкие объяснения основных процессов АСТ и реальные жизненные советы по быстрому и эффективному внедрению их в свой коучинг или терапевтическую практику.
4. *ACT with Love: Stop Struggling, Reconcile Differences, and Strengthen Your Relationship with Acceptance and Commitment Therapy* (Oakland, CA: New Harbinger Publications, 2009)  
(Осознанная любовь. Как улучшить отношения с помощью терапии принятия и ответственности, пер. с англ., изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2021 г.) Эта вдохновляющая и придающая силы книга по самопомощи применяет принципы АСТ к проблемам общих отношений.

5. *The Happiness Trap: How to Stop Struggling and Start Living* (Boston: Trumpeter, 2008).

(*Ловушка счастья. Перестаем переживать — начинаем жить*, пер. с англ., изд-во Эксмо, 2014 г.) Самая переводимая в мире книга по АСТ. Эта всеобъемлющая книга по самопомощи адресована всем и каждому. Автор показывает, как сделать жизнь богаче, полнее и осмысленнее, избегая при этом обычных ловушек счастья.

## Компакт-диски и МР3 Расса Хэрриса

*Mindfulness Skills: Volume 1 and Volume 2* в форматах CD и МР3 на сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au). Эти два диска включают широкий спектр упражнений на осознанность для индивидуального использования.

*Exercises and Meditations* в форматах CD и МР3 на сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au). Эта аудиозапись предназначена для сопровождения упражнений из книги *The Reality Slap*. Вы найдете здесь ряд эффективных упражнений, которые помогут вам развить навыки осознанности, самосострадания, прощения и любящей доброты.

## Онлайн-ресурсы

На сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au) можно бесплатно скачать копии многих упражнений и рабочих листов из всех профессиональных книг Расса по самопомощи. Вы также найдете там несколько бесплатных записей в формате МР3 и видеоклипов на *YouTube*.

## Семинары и обучение

Расс проводит тренинги и семинары по АСТ по всему миру, в том числе обучающие семинары для коучей и психотерапевтов, а также мастер-классы по *Happiness Trap* для широкой публики. На сайте [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au) вы узнаете больше деталей.

# Литература

1. Harris, R. (2009a). *ACT Made Simple: An Easy-to-Reader Primer on Acceptance and Commitment Therapy*. Oakland, CA: New Harbinger.
2. Harris, R. (2009b). *ACT with Love: Stop Struggling, Reconcile Differences, and Strengthen Your Relationship with Acceptance and Commitment Therapy*. Oakland, CA: New Harbinger.  
(Осознанная любовь. Как улучшить отношения с помощью терапии принятия и ответственности, пер. с англ., изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2021 г.)
3. Harris, R. (2010). *The Confidence Gap: From Fear to Freedom*. Camberwell, Australia: Penguin Group.
4. Harris, R. (2012). *The Reality Slap: Finding Peace and Fulfillment When Life Hurts*. Oakland, CA: New Harbinger.
5. Harris, R., & McHugh, L. (2012). Early draft for a forthcoming book on self-as-context.
6. Hayes, S.C. (2011). Discussion on the Association for Contextual Behavioral Science Listserv.
7. Luoma, J.B., Hayes, S.C., & Walser, R. (2007). *Learning ACT: An Acceptance and Commitment Therapy Skills-Training Manual for Therapists*. Oakland, CA: New Harbinger.
8. Neff, K.D. 2003. "Self-Compassion: An Alternative Conceptualization of a Healthy Attitude Toward Oneself." *Self and Identity*, 2, 85–102.
9. Ramnerö, J., & Törneke, N. (2008). *The ABCs of Human Behavior: Behavioral Principles for the Practicing Clinician*. Oakland, CA: New Harbinger.

У книзі розглядаються найпоширеніші помилки психотерапевта АСТ під час роботи з клієнтами — відправлення суперечливих повідомлень, розмови й пояснення замість практики, надмірний ентузіазм, прагнення бути “хорошим хлопцем” чи добрим слухачем, підвищену увагу одному процесу та зневага іншим. Глави книги засновані на реальних прикладах діалогів між психотерапевтом та клієнтом, після яких автор аналізує помилки, дає зворотний зв'язок та показує, де можна внести покращення. Автор допоможе не відхилятися від порядку денного сеансу, придушити опір клієнта, мотивувати невмотивованих клієнтів, виправити проблемні моделі поведінки на сеансі та допомогти клієнтам розвинути самоспівчуття.

---

*Науково-популярне видання*

**Герріс, Расс**

## **Клінічний посібник з АСТ**

**Як уникнути типових помилок під час роботи з клієнтами**

(Рос. мовою)

Підписано до друку 27.09.2022. Формат 60х90/16

Ум. друк. арк. 13,0. Обл.-вид. арк. 8,7

Видавець ТОВ “Науковий Світ”

03164, м. Київ, вул. Генерала Наумова, буд. 23-Б.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6758 від 16.05.2019.

Чтобы научиться быть хорошим АСТ-терапевтом, нужно много времени и сил. Было бы здорово, если бы можно было освоить АСТ за два тренинга и практиковать ее эффективно и без усилий. К сожалению, это совершенно невозможно. Почему? Потому что АСТ — это не просто техника или набор инструментов. Это сложная, многоуровневая, динамичная и постоянно развивающаяся модель. К счастью, есть много полезных советов, практических инструментов и умных стратегий, которые помогут, обучаясь на своих ошибках, стать более эффективными. Автор книги дает рекомендации, как:

- мотивировать немотивированных клиентов;
- эффективно реагировать на проблемное поведение во время сеанса;
- преодолевать препятствия на пути к изменениям;
- превращать сопротивления в обязательства;
- не отклоняться от повестки с отвлекающимися клиентами;
- справляться с трудными дилеммами и неразрешимыми проблемами.

*“Удивительно простая и понятная читателю новая книга Хэрриса — руководство к действию в моменты сомнений, тупика и страха, которые все психотерапевты время от времени переживают в своих кабинетах. Эта книга — универсальный “швейцарский нож” для каждого клинициста — займет центральное место в моей библиотеке по АСТ”.*

— Шон Т. Смит, психотерапевт, автор книги  
*The User's Guide to the Human Mind*

*“Расс Хэррис снова сделал это — написал еще одну практичную и удобную в использовании книгу, которая станет долгожданным пополнением библиотеки каждого терапевта принятия и ответственности — от новичка до ветерана”.*

— Роберт Зеттл, д-р философии, автор книги  
*Терапия принятия и ответственности для лечения депрессии.*  
*Руководство психотерапевта*

**Расс Хэррис** — практикующий врач, психотерапевт и коуч в области терапии принятия и ответственности (АСТ). Он автор книг *Осознанная любовь. Как улучшить отношения с помощью терапии принятия и ответственности*; *АСТ Made Simple*; *The Reality The Reality Slap*; *The Confidence Gap* и мирового бестселлера *Ловушка счастья*. Расс Хэррис живет и работает в Мельбурне, Австралия.

